

好好坏坏

资本主义

与增长繁荣的经济学

译者：马景文 / 自学书院
(开放共享中译本, 2009 年)

目录

译者的话

前言

- (一) 创业精神和增长：失踪的一块拼图
- (二) 为什么经济增长至关重要
- (三) 什么驱动经济增长？
- (四) 不同类型的资本主义及其对经济增长的影响
- (五) 在前沿的增长
- (六) 在经济欠发达经济体系激发创业精神
- (七) 大企业富裕经济体系：防止倒退或停滞
- (八) 照顾和维护创业型资本主义

附录：数据收集和计量问题

参考书目

附录：不要期望梨树长出苹果：墨西哥的外国直接投资与创新

网上中文参考资料

Good Capitalism, Bad Capitalism,
and the Economics of Growth and Prosperity

By William J. Baumol, Robert E. Litan and Carl J. Schramm
Yale University Press, 2007

译者的话



原著 *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity* 有两个版本。资助三位原作者的 [Kauffman 基金会网页](#) 介绍，耶鲁大学出版社于 2007 年发行 [印刷版](#)，精装本售三十美元，也有免费下载的 [开放版](#)。

一书两制不多见，但也有先例。自从这世界有了版权制度，理论上全部作品是受出版当地的版权法例保护，期限是作者在生期间另加死后若干年期。中、港、台和很多国家是五十年，美国是死后七十年。没有版权的作品一般称为「公共范畴 Public Domain」。近代作品即使没有标示「版权所有，不得翻印」，已自动受版权保护。只有极少数作品注明放弃版权，欢迎随意采用。

无疑版权和专利制度有正面影响，但有识之士也逐渐认识到版权制度一再延长年限，只会拖慢，甚至扼杀人类文明进步。如牛顿所言：我们是站在巨人的肩膀上。若然只有在巨人死后五十年才可以借助他的肩膀登高望远，文明进步就举步维艰。现实世界的版权制度壁垒深严，人类的知识财产一方面受到应得的法律保护，一方面未能发挥丰富人类文明的全面作用。

在这背景下催生了「开放式」运动。先是由计算机软件启端，互联网就是开天辟地的例子，还有许多应用软件，例如这份译文使用的 Open Office。计算机软件以外的 [Creative Commons](#) 民间版权制度，涵盖文字、影像、图片、音乐等不同形式的作品。Creative Commons，中、港、台各有分部：[「知识共享@中国」](#)，[「香港创意共享」](#) 和 [「创用 CC」](#)，招牌不同，货色一样，都是为了推广「有限版权」的民间版权制度。为方便行文，以下简写为 CC。CC 的详细内容，请参见 [CC 总店](#) 和各分店。

简而言之，版权包含四个组成部份：署名，衍生，分发、商业。**署名**，是保留原作者的称谓和原作出处。**衍生**，是容许利用原作通过翻译，改编，改作，衍生成另一作品。**分发**，是指衍生作品以原作者指定的方式分发，一般是依循原作品的 CC 条款。**商业**，是指能否以商业运作方式分发或利用作品盈利。

以本书原作的 [开放版](#) 为例，网页标示 BY—NC—SA。BY(Attribution)：标示原作者署名；NC(Non-Commercial)：不得作商业用途；SA(Share Alike)：以同样形式分享（译者免费取得原文，译文也必须免费发布）。没有标示「禁止衍生 ND (No Derivative)」，即是可以翻译。本译

文就是利用这保留部份版权形式，无需另行征得作者同意就翻译，发表形式遵从原作者的 CC 条款。

坊间有简体译本：《好的资本主义，坏的资本主义》，译者是刘卫和张春霖，中信出版社在 2008 年出版，ISBN: 9787508613314。

为免误会，本人特此声明译文没有参考简体译本，是根据下载的原作[开放版](#)自行翻译，以 BY—NC—SA 形式发表；**简单一句：欢迎随意下载，转载，改写等等，请保留译者署名和不得作商业用途，包括从镜站付费下载。**建议的署名形式是《好好坏坏资本主义与增长繁荣的经济学》（开放共享中译版），译者：马景文（自学书院），2009 年。

在专利和版权社会推动和推广 CC，有赖各方参与。最起码的是向读者推介使用。这方面有赖各位辗转相传。

译文承蒙李伟才君义务润笔编辑，谨致谢意。

马景文

自学书院

2009 年 12 月

译者电邮：self.learning.college@gmail.com

自学书院网站：www.self-learning-college.org/forum/

前言

许多书籍建构于一个核心思想，这本书建立在两个概念。第一个概念：资本主义不是单一形式的经济组织，而是有多种形式，差别在其对经济增长和消除贫困的影响。同质资本主义的概念隐含的假设法是所有资本主义经济体系基本上是相同，反映冷战期间一些共同心态，当时代表两个伟大意识形态的两个超级大国，极力争取世界各地人民的脑袋和心灵。一方面是美国这些国家，经济基础是私有财产的拥有权，另一方面是共产主义或社会主义社会，经济基础正好相反。这种区别似乎划分了两种经济体系，没有太多考虑资本主义还有更多的。

1989 年柏林墙倒塌，似乎表明资本主义（和民主形式的政府）已经胜利，共产主义失败。一些美国学者庆祝这事实，甚至有人暗示我们已经到达「历史的终结」。2001 年 9 月 11 日的恐怖袭击粉碎这幻想，至少是粉碎了对政府形式的幻想。但是，即使在这悲惨的一天之前，一些经济发展已开始质疑只是有一种形式的资本主义在运作。这些发展最重要的是美国在 1990 年代，生产力增长和创新显著复苏，主要是由于新建企业和创新型企业，而不是以往主导美国经济景观的巨头。似乎有一些新事物，作者之一认为这是足够重要和值得特别标签：「创业型资本主义」：创业家一直提供满足市场考验的激进创意，在这类型的资本主义发挥核心作用。这显然是新形式的资本主义，不同于其他国家的资本主义，尤其是日本和欧洲大陆；这些国家明显缺少激进的创业家，其经济是由各国政府往往「倡导」的大型企业和小型零售或「老妈老爹」小商店主导。

我们利用这简单的见解，认识到其他国家的资本主义采取其他形式。有一些国家似乎是在指挥交通，因此我们称之为「国家指导资本主义」；许多人认为——可能现在还认为——这是较不发达国家启动增长的关键。在其他国家，国家也可能曾发挥作用，但政府领导人以及支持（或担心）他们的少数精英份子对增长的关注，似乎还不及他们关注把经济的战利品据为己有。经济体系是资本主义，意思是允许拥有私有财产，只不过这是高度集中在少数人手中。这些经济体系似乎最好定性为「寡头」。

本书的核心是四种不同类型的资本主义——创业型，大企业，国家指导和寡头——以及它们如何影响经济增长。我们相信这些区别是重要，不仅是有描述的价值，而且也有规范性含意。因此，书名说明这是「好」和「坏」资本主义形式的参考。

我们显然认为某些形式的资本主义值得提倡，其他的是要拒绝和消除的体制。本书第八章的政策建议是针对这些目的。第二个见解或主张是以后章节论点的关键。自 1990 年代以来，「创业型资本主义」把美国经济推向更高的增长率，而这似乎在世界其他地方落地生根，如爱尔兰，以色列，英国，印度和中国，仅举几例；如果读者从不同类型资本主义的简介很快总结第一种形式的资本主义是「好资本主义」的唯一形式，这是可以原谅的。但作者之一（Baumol）在十多年前已阐述：经济要真正启动，必须有创新企业和成立已久的大企业。少数创业家可能提出「未来大事物」，但几乎没有人能带到市场；除非新的产品，服务或生产方法得以改进，能以市场价格吸引大量顾客或企业购买。就是这关键了解导致我们得出结论：「好资本主义」的最佳形式趋向「创

业型」和「大企业」资本主义，但确实的组合因国家而异，取决于文化和历史特点的组合；我们希望在未来日子其他人会澄清这些特点。

没有其他资源的帮助，上述见解不会变成一本书。在此，我们首先要点名和鸣谢 **Kauffman** 基金会，该会领导世界更多理解和鼓励创业精神。我们三人有幸积极参与管理基金会（两位是职员，第三位是特别顾问），获益良多，并有机会和同事讨论本书的许多想法，这不仅只是基金会的同事（我们与他们有无数有意思的对话），也有许多学术界的基金受赠者。因为我们很幸运，可以把基金会的一些资源资助进一步在经济学方面研究特别是创业精神的性质，原因，后果和有关政策，我们在过去三年得出一些世界观，单靠我们各自进行是不可能的。

我们一直得到多方激励：基金会支持的学者研究，以及和相关领域的许多不辞劳苦的专业人士。没有他们的贡献，不可能有这本书。**Baumol** 的工作，特别是纽约大学 **Berkley** 创业研究中心的工作为他提供方便，他是中心的学术主任，该中心是得到 **Kauffman** 基金会慷慨支持的学术组织。

在本书撰写过程中，我们得到来自其他方面的无私帮助，在此谨致谢意。我们首屈一指的研究小组有 **E. J. Reedy**, **Marisa Porzig**, **Dane Stangler** 和 **Mark Dollard**，帮助我们找到必要的资料并提出重要见解。特别感谢 **Alyse Freilich** 帮忙研究工作，还起草这本书的附录；附录解释了研究创业精神许多数据的困难；还有基金会另一位同事 **Lesa Mitchell**，她致力于开创性工作，以理解和帮助改变（变得更好）把以大学为基础的创新商业化，最终这些创新得到应用的普遍承认。

在帮忙制作和编辑方面，我们也感谢基金会的 **Glory Olson**, **Sue Ann Batey Blackman**（**Baumol** 的多年同事）和耶鲁大学出版社的 **Eliza Childs**。**Michael O'Malley** 和 **Steve Colca** 是出版社的编辑，我们欠他们太多了；他们只看过基本纲要（回想起来，这和成品相似的不多），就敦促我们写这本书。本书的漂亮封面不是我们的功劳，这要归功于 **Melody Dellinger**。最后，在本书逐渐成形时，我们感谢 **Zoltan Acs**, **Edmund Phelps**, **Robert Strom** 和 **Michael Song** 的意见和投入。

我们在共同努力和在发展以下章节的思路时，得到很大的智力满足，希望和读者分享。正如合作撰写的人都知道，少见有两位作者在完成一本书后依然是朋友。这本书是三位作者的独特伙伴关系，各自不同专业领域的经验，在这合作计划进行时成为更密切的朋友。我们彼此感谢能够一起实现这项目。

第一章

创业精神和增长：失踪的一块拼图

在过去两世纪，美国和其他经济体系源源不断的增长和创新，最令人惊讶的事情是我们并不觉得惊讶。

人类历史大多数时间，预期寿命只有现在的一半左右，甚或更短。我们以前无法记录声音或讲话，所以没有人知道莎士比亚的声音或「非此即彼」如何发音。最大的城市晚上的街道漆黑一片。大地上没人走得比疾驰骏马更快。欧洲已经签署和平条约，但新奥尔良战役依然爆发，因为 **Andrew Jackson** 将军无从知悉。在欧洲，预计约十年有一次饥荒，街道到处是尸体；在美国家庭，每到冬天墨水在瓶内冻结。

今天，我们用笔记本电脑创作绘画，把作品上传网页，并很快收到全球各地的评论。两辆像玩具的车辆在火星行走，分析地面材料和送回清晰的彩色影片。但是，在最初的敬畏和热情过后，这种持续的星际研究只有报章在内页简短提及。对一般老百姓来说，最合理的解释这些事情是魔法，而我们已经认为这样的科技创新是理所当然。

经济增长是同样惊人。据估计，一世纪前一般美国人的购买力只是现在的十分之一。稍为想一下，就可以意识到过去几代人的个人经济情况发生了什么重大改变。假设你习惯了你的的收入是美国人的平均数，突然十分之九被没收。我们不能想象我们的生活模式会变得怎样。在近年来发展十分迅速的其他国家可作出类似计算：印度，中国，过去二十年的许多东南亚国家，当然还有二战结束后的西欧和日本。

事实是人类历史以前从未有过这些国家公民有幸目睹和享受这样的经济进步。当前这世界最重要的长期经济问题，是最富裕国家如何维持这表现，以及这如何可以移植到大部分人口生活在赤贫之中的社会。要找到这问题的答案，有必要调查为何不同经济体系已经实现这壮观的成功。

在过去几十年，经过长期的疏忽，声称有一些答案的经济学家重新关心这话题。（我们稍后表达我们对他们的一些研究抱有疑心。）当然，对于导致国家之间经济增长率随着时日有差异的原因，我们当然不会假装有「万应灵丹」的答案，但我们确信通过聚焦经济体系（特别是资本主义的经济）的整体结构，可以解释部分差异，也许是相当的部分，有助这方面的研究。我们尤其特别注意奖励创业家的规则和体制，激励他们不断创造，利用和传播新产品和生产技术。事实上，我们认为这些鼓励措施防止不同经济体系关键部门的创业家吃老本，迫使他们开始规划本身的未来创新，即使目前的创新还未有结论。

「创业家」究竟是什么意思？这词语通常是指任何人创造事业。这定义要计算自雇人士和新办企业的数目，什么性质的企业都计算。这本书采用较狭窄，也更重要的定义：任何新的或现有的实

体，提供新产品或服务，或开发和利用新方法以较低成本生产或提供现有的商品和服务。

正如管理大师 Peter Drucker 指出：「并不是每个新的小企业是创业家或代表创业。」(Drucker, 1965, 21) 他（以及我们）喜欢的定义是 Drucker 归因于十九世纪法国经济学家 Jean-Baptiste Say 所指出企业「是打算作为异议的宣言和声明：创业家颠倒和分解组织。」熊彼德 Schumpeter（二十世纪鼓吹创业家作用的伟大经济学家）创造了著名的名词「创造性破坏」来形容创业过程。正如 Drucker 解释熊彼德的分析：「创新的创业家带来动态不平衡，而不是平衡和优化；这是健康经济的'规范'，经济理论和经济实践的核心现实。」(Drucker, 27)。Drucker 另外的说法更直截了当：「创业家创新。创新是创业家精神的具体工具。」(Drucker, 30)

我们集中于狭义上可称为「创新」的创业家，诚然是忽略了更多的「复制型」企业家，他们生产或销售有其他来源的产品或服务，在整个资本主义经济体系随处可见。十八世纪英国作家 Richard Cantillon 提到「羊毛和玉米批发商，面包师，屠夫，各类制造商和商人，购买国产加工，并因应居民需求逐步转售」(Cantillon, 1931, 51)，他当时想到的是复制型企业家（尽管他当时可能并不知道）。可以肯定在大多数经济体系中，复制型企业很重要，因为这是摆脱贫困的途径，是几乎没有资本，教育或经验的人们谋生之道。但如重点是经济增长，创新的创业家才事关重要；因此，本书着眼于这形式的创业家。换言之，创业精神——这是我们使用的术语——不能混淆「小企业」和甚至许多新业务。

当然，我们认识到没有任何经济体系能够只靠创业家就可以完全成功。许多这样的企业规模太小，无法实现规模经济。从激进但有用的宝贵创意，有很长的路才变成消费者愿意购买，可负担和可靠，有商业用途的产品。出于这个原因，最成功的经济体系混合了敢于创新的创业家和较大，成立更久的企业（通常是创始人两代之后或更悠久），后者改进和大规模生产创新创业家（有时是大企业本身）推向市场的产品。书中提到「创业经济」就是指两类型企业的趋同。

什么推动经济增长？

对一些不熟悉经济文献的读者来说，我们迄今讨论的似乎显而易见。毕竟，经济增长似乎是依靠新事物：新车型，新产品，新服务。但是，浏览任何基本的经济学教科书，你会发现极少有讨论，更不用说分析，构思和商业化许多这些新事物的创业家。进阶教科书和文章有广泛讨论经济增长的成因，通常是使用数学方程式，但也是少有提到创业精神和伴之而来大企业的必要作用。¹ 诺贝尔奖得主 Ronald Coase 说得好，他指出：『经济学家分析决定，但作出决定的实体不是研究的主题，因而研究没有任何实质内容。消费者不是人，而是一套一致的偏好。如 Slater 所言，经济学家眼中的企业「实际上是定义为成本曲线和需求曲线，而理论只是最优定价和投入组合的简单逻辑。」(Slater, 1980, ix) 没有具体说明交易发生的体制环境。我们的消费者没有人性，企业没有组织，甚至交易没有市场。』(Coase, 1988, 3)

经济学家反而一般集中于增长的两个主要来源：（1）增加更多投入（资本和劳动力）和（2）

¹ 作者之一对这个问题研究已久。感兴趣的读者可参阅 Baumol, 2002。

创新，科技变革，或是技术性经济术语「总要素生产率」（资本和劳动力一起增加的生产力）。为简便起见，两种不同增长策略可称为「原力增长」和「智力增长」。麻省理工学院的 Robert Solow 获颁诺贝尔经济奖，因为他显示在 1950 年代末期，美国和几个工业化国家的产出随着时间增加，创新或「智力增长」比「原力增长」（更多投入）更重要(Solow, 1956, 1957)²。其后，一些学者证实这基本见解，并扩大到世界许多国家。(见 Denison, 1962, 1967; Easterly 与 Levine, 2001)

除了一些新事物，创新是什么？我们（和其他人）使用这术语，是指体现于发明的新知识，以及成功把这发明推向市场。除非发明以商业上可行的方法设计，销售和修改，即使最好的发明也是无用。这需要有人理解创新（或甚至只是突破看似很小部分）的商机，有时甚至不是发明家的本意，然后采取一切必要步骤把这机遇改变为许多消费者愿意购买的东西。这些任务本质上是创业精神，也是本书一再提到的见解。

因此什么确定创新？在 Solow 模式，创新是天上甘露，决策者无法控制。虽然决策者可能以政府资助或鼓励研究和开发来温和地影响创新，但创新的步伐基本上接受是既定事实。越来越多经济学家不满意这种假设，并在过去二十年致力于更好解释创新在经济增长中的作用。研究人员利用日益成熟的统计方法，已提出影响创新的一系列其它变量的推论，其中一些政府可以控制（如对外国商品和投资开放，用于研究与发展的开支，培训更多科学家和工程师），一些政府无能为力（如地理位置）。第三章讨论这些方面。

我们采取的立场，不是认为这些因素不重要，因为许多或其中大部分是重要的。相反，我们认为削减（节约，如果你认同这说法）社会应执行的建议清单，可能用处较大。这些建议把社会视为经济的潜在「增长机器」，如机器要有效促进创业精神，创新（和传播创新）和经济增长，要有燃料运作，也要有一些基本主要部件或组件协调运作。经济体系的「燃料」就是正确的宏观经济政策：主要是稳健的财政政策和货币政策，能保持相对稳定的低通货膨胀率，防止经济衰退（或更糟的金融危机）破坏增长的长期进展。我们认识到保持宏观经济稳定并不容易。事实上，这是很多政治领导人注重经济政策的重点，即使不是大多数政治领导人。根据定义，经济增长是长期现象，所以更大的挑战是制定和执行长远来会促进经济增长的政策。

我们认为，为实现这目标，一个相对简单的框架对政策制定者更为有用。不是所谓「华盛顿共识」的十点改革清单，甚至第三章所讨论更长的政策处方清单。长篇幅清单的危险，是很容易被忙碌决策者忽视，决策者面对竞争利益集团的压力，精力和政治资本，只能每次集中于少数主要工作。另一极端是寻求增长问题的独步单方，这也是同样危险。经济系统是复杂的，即使足本落实，没有单一的政策处方足以确保长期的迅速、可持续增长。

我们试图在这极端之间求得平衡，集中于我们认为最重要的四个因素或条件，最能促进所有资本主义经济体系长期增长，但特别是集中于「科技前沿」，今后的进展需要继续更多创新，而不是纯粹复制。第四章更为详细讨论，在此先简单介绍让读者留意。这些因素应理解为运作良好的机

² 参见 [Solow: 成长理论的观点（及续篇）](#) 中译本。

器的粗疏蓝图，是繁忙决策者考虑更详细的行动或项目时，可以记住的「大图画」。

我们把注意力还限制于资本主义经济系促进增长的条件，或至少在一定程度上容许私人财产所有权和奖励满足消费者需求的个人和企业。第五章详细讨论不同模式的资本主义，与从二战后至1989年管治世界许多地方（苏联，东欧和中国）的中央规划截然不同；并特别提升「创业资本主义」模式高于其他。历史已经表明，中央规划不能迅速提高生活水平，因此我们不会讨论（即使世上几个阴暗角落还存在中央规划，特别是古巴和朝鲜）。

这个运作良好的「成功创业型经济」经济增长机器，有以下四个要素：

也许是很明显，成功创业型经济首先必须是比较容易成立新企业，没有昂贵和费时的官僚手续。同样，放弃失败的企业（即宣布破产）也必须不会太困难，否则一些未来的创业家可能不敢开始创业。也必须有合理运作良好的金融体系，把存户的资金输送到资金的使用者，特别是创业家。灵活的劳动力市场也是不容忽视：如创业家不能吸引新的劳动力，他们就不能增长；如劳工规则过度限制（尤其是规则限制企业开除表现不佳的工人或裁员），他们也不打算增长。

第二，对社会有益的创业活动一旦启动，体制必须回报创业家，否则不能指望个人会在命运多舛的企业冒上损失金钱和时间的风险。在这方面，法治——尤其关乎财产和合约——是特别重要。

第三，政府机构必须阻止瓜分经济蛋糕的活动，而不是把蛋糕做得更大。这些非生产性（但在某种意义上可说是创业）的社会活动包括犯罪行为（例如非法贩毒），以及合法的「寻租」行为（即是政治游说或是繁琐诉讼旨在把财富从一个口袋转移到另一口袋）。

最后，在成功的创业型经济体系，政府体制必须确保成功的创业家和现有大企业（这是在较早时间由创业家建立）继续有动机去创新和发展，否则经济将陷入停滞。我们想到有效的反垄断法例，但更加重视开放贸易（这会自动运作，无需反垄断执法的冗长时间）。

可能读者有各方面的疑问。为什么其他一些事项没有列入列表？举例来说，其中一项挑战是哈佛大学 David Landes 和有些人相信增长主要归因于文化：一些社会有勤劳，进取的人，其他的没有。有勤劳，进取文化的国家（美国，欧洲大部分地区，日本，大部分亚洲地区和最近的印度）迅速增长，而没有这种文化的国家（大部分非洲和拉丁美洲）增长较慢或根本没有增长(Landes, 1999)。

我们认识到文化会发挥作用，但这不是，也的确不可能解释经济成功的唯一因素。如果是这样，又如何解释有许多在本国以外的印度人，俄罗斯人和其他侨民取得经济成就，而其他留在国内的同胞要为自己和家人苦苦挣扎？这不仅是「自我选择」：即是在外国成功的侨民因为他们一开始就是最进取（证据就是他们愿意冒险离开自己的国家）。他们离开的国家在挣扎求存，是因为国家体制阻碍了进展（即使在印度这「讯息科技外包革命」之家，依然有大量规则阻碍经济的其他

部份)。

地理的作用又如何?有概念认为赤道附近的一些国家天气热,人们无法努力工作,又容易生病;或是内陆国家的运输费用高,不能轻易与世界各地贸易。**Jeffrey Sachs** 非常重视这些因素确定或抑制经济增长(**Sachs, 2005**)。与文化论一样,这论点有点儿言之成理。但是有一些反例子。如赤道是经济的死亡之吻,又如何解释新加坡惊人的经济成功,或是稍逊但仍令人印象深刻的泰国?如国家因为处于内陆而困于落后,又如何解释瑞士的显赫经济纪录?瑞士四面环山,又如何利用其独特地理位置在过去成为中立的象征?

至于教育又如何?经济学家的消毒标签是「人力资本」。这将在以后的章节讨论,几乎每个经济增长理论模式和实证检验都赋予受过教育的劳动力有重要作用。我们不争议一定程度的教育对增长的重要性,但没有单挑这对创业型社会或经济有独特作用,原因很简单:背景问题。在柏林围墙倒塌之前(直至现在),许多前苏联国家和东欧国家吹嘘拥有全球最成功的小学,中学,甚至更高层次的教育体系。但是,这些系统是嵌入在极度反对创业精神的政治和经济环境——社会主义或共产主义(诚然,这些国家曾经有创新,特别苏联的军事技术和太空探索,但这些例外情况更足以证明这规则)。

可以肯定的是,在资本主义背景中如上述创业条件齐全,受过教育的劳动力可以是创业精神的巨大推动力。受过高等教育的人更有可能想出尖端的创业生意,尤其是在这日益高科技的世界。再者,国家有普及的基础教育,是创业家在企业成长时可以提供人力资本的关键。

最后,民主又如何?这是否增长必不可少,或是有些人声称首先要有一定程度的专制才可以促使各国达成某种程度的发展,之后民主或多或少成为不可避免?这些是备受争议的问题;虽然还没有最终判词,我们认为根据现有证据,民主当然可以促进经济增长,特别是在创业型经济,但不是必不可少的条件。东南亚的增长「奇迹」和最近的中国都证明了后者。与此同时,证据并不支持专制是增长必不可少这样的观点;事实上,即使是发展中国家,民主国家的增长速度是快于独裁者统治的国家。

这份「假如...那么」的清单可以继续下去,我们不在〈前言〉赘述所有可能的排列。只是想指出当我们在第三章更详细检视各种增长理论和实证研究时,发现这些理论都有欠缺,甚至呼唤别的东西。我们提出这「别的东西」是上文提到成功增长机器的四个基本要素,稍后会详细说明。

本书其余部分的规划

以下各章是上述和其他主张的详细内容。第二章讨论启端问题:为何国家或人民首要关心经济增长?这是一个看似明显,无伤大雅的问题,但这一章提出近年来对增长的一些批评,我们提出的驳斥以及更多的其他。

第三章讨论关键问题:什么决定经济增长?我们不提供所有答案,毕竟这是本书其他部份的内容,

但我们或任何人都没有理由可以肯定这答案。第三章概述对经济增长过程感兴趣的经济学家到现时为止提出的理论和测试。如上文指出，我们认为增长之谜至今还没有充分的答案。

第四章提出「资本主义是什么」的一些非常不同看法，开始填补剩下的谜团。自柏林围墙倒塌，共产主义几乎已经消失（除了少数国家）。可以理解有许多人假设，至少在经济体制方面，资本主义已赢得意识形态「战争」。更重要的是，这样看法的前提是资本主义铁板一块，有私人财产所有权和企业的定义，没有什么其他。第四章提出和较详细描述四种不同概念的资本主义：国家指导，寡头，大企业和创业型。这些僵硬刻板的原型很少以纯粹的形式存在于任何国家。尽管如此，社会的经济系统往往在任何时候不是这个就是那个形式较为显著。作为广泛概论，发展中国家往往是国家指导或寡头。发达经济体系的特点往往是大企业独霸天下的资本主义，或是混合了大企业和创业型资本主义。第四章和以后各章的关键，是当经济体系接近科技前沿和富裕国家的生活水平时，要确保继续的唯一办法是采用某种形式的大企业和创业型资本主义。再者，没有达到这经济水平的其他国家可以在迈向更快经济增长的过渡期间学习创业的特点。

第五章介绍上文提出的四个关键要素，以建立和维护我们认为是理想的混合形资本主义。这些前提条件有三项对促进具生产力的创业精神是非常重要的：第四项旨在确保创业竞赛的优胜者不断创新。我们也讨论刚提到的「假如...那么」主题：文化，地理，金融，教育以及民主等等；并审视每一主题在大企业或创业型（或理想的两者趋同）资本主义中是否独一无二以及何种程度。

目前远离科技前沿甚远的发展中国家，应采取那些步骤才能走向我们主张的正确混合资本主义？这是第六章探索的问题。这不容易回答，因为这需要经济和政治适当结合。发展中世界包括处于不同发展阶段的许多国家，各有独特文化和历史情况，答案更加复杂。

第七章检视这世界两个大企业资本主义的典范：日本和西欧；只在二十年前，看来人均收入都会超过美国。事实上，美国人对此几乎惊慌失措，但美国似乎更担心与这两个世界地区的贸易赤字。事实上，这些赤字，就像目前的贸易赤字，主要是反映美国经济的基本宏观经济失衡，基本上不关乎不同国家的相对生活水平或是本书提出的更重要问题：经济体系有多接近科技前沿（人均收入是计量接近程度的一种计量方法）。

在任何情况下，当日本和西欧接近美国的生活水平，有些事情发生了。他们的经济停滞不前（日本比欧洲为甚），而劳动生产率增长在美国起飞，从 1973 至 1975 年按年计算为 1.5%，急增至 1995 至 2000 年的 2.5%，其后四年更高速大幅度提升至 3.5%。最近期的劳动生产率的快速增长尤其特别显著，因为 2001 年经济衰退和 9.11 恐怖主义袭击之后可能带来贸易摩擦，阻碍生产力，以及公私营部门增加保安支出。

美国经济步伐加快的争论无疑将会继续，但欧洲和日本落后原因之一肯定是没有健康的创业精神。自 2000 年以来，西欧国家领导人宣布要采取措施促进创业精神以克服这缺陷。他们能否成功，这是第七章其中一项主题。

最后，即使经济体系已经有强大的创业部门，例如美国，亦要面临继续保持如此的挑战。毕竟，社会必然有变化。英国曾经领导世界，但在二十世纪大部分时间回归大企业和国家指导的资本主义，只是在过去二十年左右从沉睡中苏醒过来。美国在二战结束后，陷入了接近大企业资本主义的阶段，这情况深受著名思想家 John Kenneth Galbraith 甚至创业经济学之父 Joseph Schumpeter 熊彼德鼓掌称赞。但是，庆祝原来是过早了。美国战后的强劲生产率增长纪录到了 1973 年至 74 年第一次石油危机急刹车停下来，并且一如我们提出，生产力增长停滞不前约二十年，只在到了 1990 年代中期反弹，而且比以往任何时期都更强烈。

美国面临挑战的核心是保持其生产力奇迹持续。我们认为保持大企业和创业资本主义的正确混合是迎接这挑战的关键要求。然而，Mancur Olson（二十世纪伟大的经济学家，我们认为他到目前还没有被公正认可）在几十年前警告，利益集团可以令经济僵化(Olson, 1982)。除了战争，破坏性的科技变革可以防止这情况发生。但是，这种干扰只可能发生在鼓励冒险的氛围。第八章认定我们担心的一些趋势，如趋势未能扭转则可能阻碍承担风险。如果领先的社会——美国——不是因为国外挑战（目前的担心），而是国内问题而放弃这角色，最低限度这将会是悲剧。

总结思考

我们要小心提出我们的主张。我们不是提出增长的灵丹理论来解释不同程度的增长，只依赖唯一的一个因素，例如创业精神。因为我们会证明，我们认定的四种类型资本主义有三种曾导致增长，以后将继续增长。但是，我们认为经济要在任何部门或其中许多部门推进前沿，最终必须接受某种混合创业和大企业的资本主义。

我们的论据参考逻辑，历史，甚至经济理论（尽管不是数学模式）。我们明确认识到我们的声言尚未被经济学家常用的实证技巧测试，虽然最近有一些其他研究已开始建立创业关乎经济增长的案例（可能很多吧）(Audretsch 等，2006; Acs and Armington, 2006)。标准的统计方法是采用某种形式的多元回归分析，研究人员可以把一些现象的原因排序，以查明那些是重要和重要的程度，以及那些不是重要。

但是，决策者不能也不应该等待更正规的数学和更多的统计研究告诉他们该怎么做。我们认为已经有足够的现有数据，可以帮助指导忙碌的决策者和本身受影响的旁观公民。我们希望读者都同意这确实如此。

第二章

为什么经济增长关乎重要

我们对创业精神感兴趣，是因为我们希望解释，并最终有助促进经济增长；传统以来是以国家的商品和服务产出（经济学家称为「国内生产总值 GDP」）来衡量增长。本书三位作者接受经济学教育时，经济增长的重要性是不言自明。我们之中有一位研究大萧条之后的增长，可以理解当时这方面的教学全面投入于如何刺激经济增长。³ 从二战后直至 1960 年代末和 70 年代初，另外两位作者也研究这问题，当时仍普遍认为重视经济增长是没有争议，甚至等同理想的母亲和苹果馅饼。经济体系中的商品和服务增长较快，人人的收入就越高，（尽管不可避免有些人收入多于别人）。人们的收入多了，生活上可以多购买，多使用和多享受更多的事物（和服务）。怎么可能有人质疑增长更快的价值？近年来，一些观察家正是这样做，现在需要多解释经济增长（至少经济学家会为此感到惊讶）。

大多数人——失业者和找工作的人，恐怕失去工作的人，或是因为增长迅速希望提高工资的穷人——毫不怀疑经济增长带来的好处。但出于稍后明确的理由，依然需要说服质疑增长有何好处的人；以下先讨论他们的批评。

在考虑他们的具体批评之前，先要考虑大局。说到底，经济增长是至关重要，不是因为人类贪婪或过于功利，而是他们想改善自己的生活。这是很自然的愿望，要有更多的经济产出人们才可以生活得更愉快和满足。当然，经济增长不是生活的唯一目标。经济学家首先指出总有取舍：工作更多即是留给玩乐和家庭的时间更少；更多产出往往同时增加不受欢迎的副作用，如污染。但说到底，较富裕社会有较多资源，应付必须解决缩短人们寿命或降低人们满意度的经济增长副作用以及各种弊端。这一章稍后会提出额外原因，解释持续增长对发展中国家和发达国家在本世纪及以后特别重要。

增长是否有限制？

增长怀疑论有一派个人和团体担心随着世界人口增加和经济增长持续，社会将用尽稀缺资源，并同时破坏环境。在 1970 年代初期，「罗马俱乐部」表达了这样的忧虑，担心最终（而且很快）世界将耗尽能源和一些商品，从而经济**不能**以现有步伐增长。今天依然有人认为出于同样原因，增长**不应**继续。

末日论者预计经济增长将陷于停顿证明是错的。自 1975 年以来，世界经济总产出增加了七倍以上。⁴ 按人均计算，世界产量高于三十年前的五倍以上。产量增长，在二十世纪中世界各地人均收入增加的速度更快（近九倍），高于一千年来任何一个世纪（根据这些事物可以计算的程度

³ 当其时，经济学家侧重于提高货物和服务的需求，而不一定是供应的增长率。第三章进一步讨论这区别。

⁴ 基于世界货币基金会的〈世界经济数据库〉数据。

而言）。⁵ 人均产量继续增加，是因为世界各地企业继续更多利用计算机和讯息科技，使工人有更高生产力，也因为科技本身继续进步，使消费者可使用新产品和新服务。有充分理由期望这进程能够持续，但也有一些潜在危险，包括政府的愚蠢行动。

但增长应否继续？随着生产和使用越来越多的东西，能源供应将在这进程中耗尽，这如何是好？奇怪的是，过着理性生活的经济学家要求担心论者要有信心：由市场激励推动的持续科技进步将缓解这些问题。但是，后来发现经济学家的信念是有历史事实作为根源。在 1800 年代初期，马尔萨斯发表著名的预测：因为粮食生产无法跟上人口增长，世界人口将最终饿死，或至少会过着最低水平的生活。自那时以来的科技进步已证明他是错的。通过更好的农业技术，发明新的耕作设备和不断进步的农业科学（特别是最近基因工程领导的「绿色革命」），粮食生产增加速度超过了人口增长，以至食品价格以「不变」（经通胀因素调整）价格计算，今天的价格要低于二百年前，或甚至五十年前。在二十世纪初，农民占美国人口百分之五十以上，现在不到百分之二，并在同一时间粮食增产。

科技进步的进程粉碎了马尔萨斯的可怕预言，也可以平息担心能源消失的现代马尔萨斯，但政府要更积极参与解决全球变暖的问题。当一些能源枯竭，尤其是化石燃料，价格将上升，启动若干事态发展，经济因而不会停滞。一方面，消费者将减少对化石燃料的直接需求（较少出游，合乘汽车，甚或迁居更接近工作地点）或间接需求，购买更节能的物品（汽车，房屋，设备）。这发生在 1973 年第一次战后的「能源危机」。由于价格较高，能源使用占美国国内生产总值的百分比已减少一半；如石化燃料价格（经通货膨胀因素调整后）在未来上升，这比例还会继续下跌。同样重要的是，如石化燃料价格上升，替代形式的能源（核能，聚变，地热，生物质能，太阳能及其他可能的来源）的支持者将有更强大的诱因来完善科技，使其可随时使用。⁶

至于全球变暖，科学家的共识认为这问题是真实而且不断增加。实际上，一些科学家把 2005 年损毁墨西哥湾国家和佛罗里达州部份地区的激烈飓风活动，归因于全球变暖令海水变暖。与此同时，经济学家和世界各地决策者逐渐形成共识，遏制导致全球气候变暖的碳排放量，最好办法是混合规则和类似市场的奖励，其中或许最有希望的是设立污染上限：为生产活动不可避免的排放量定出适度限制，并允许这些排放权利可在市场交易。因此既可以限制污染，而增长仍然可以继续。这适用于全球的「总量管制和交易」⁷方法，是 1990 年代末达成的京都协议的关键，但尚未执行（主要是由于美国反对）。尽管政治和实际问题可能抑制在全球范围内采用「总量管制和交易」方法，有两个理由可以在国家的基础上执行这构思。⁸

有人怀疑如资源用于减少污染，经济能否持续增长，这只需看看美国经验：即使大幅提高商品生

⁵ 相比之下，世界人均产出在十九世纪增加 248%，但从十一至十八世纪只有两位数字的增长。见 DeLong, 2000。

⁶ 以氢气取代石油和天然气的热情可能落空。生产氢气要消耗能源。虽然氢可能是“清洁”，但生产过程——通过电力发电厂——可能不是。有关世界没有面临迫在眉睫的能源短缺问题，参见 Huber 与 Mills, 2005 引起争议但相当有说服力的文章。

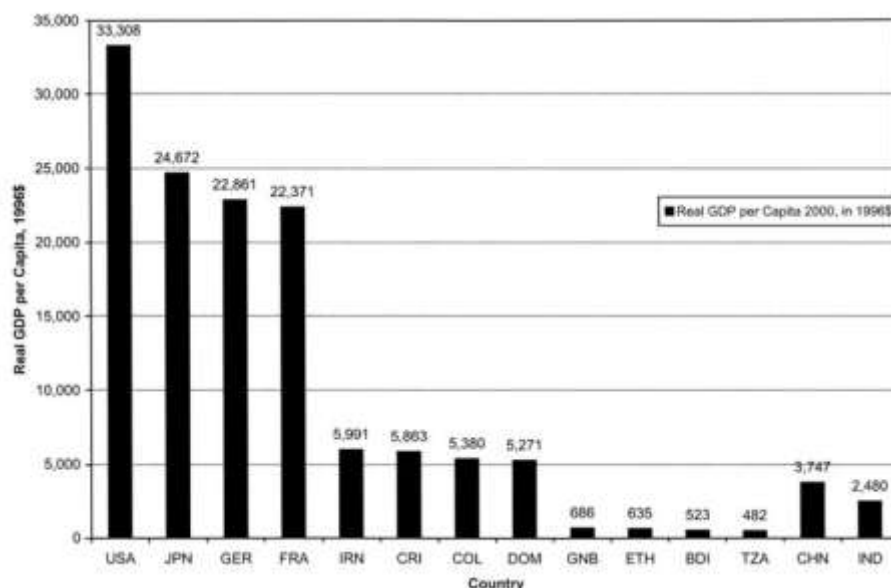
⁷ Cap and Trade

⁸ McKibbin 与 Wilcoxon, 2002 以这些论据提出更彻底，深思熟虑的方法。

产，今天的空气和水远比三十年前清洁。⁹ 现今投入于「零增长」或「增长极限」运动的政治能量，如果同样投入于说服世界各国政府接受对社会破坏较少的方法，包括可交易的排放许可证制度，有充分理由相信全球变暖的关注将大大减弱。

增长和全球化

对增长的第二线攻击源于反全球化运动，虽然没有直接标示。一些人旨在反对世界各国扩大国家之间经济一体化，在全球各地发起抗议活动，是因为他们认为即使这「全球化」进程提升整体增长，这也助长经济不平等，甚至陷入贫困。一些全球化的批评者都遵循这推论而达致一些合乎逻辑的结论：倡导贸易，资本流动和移民要有更高壁垒，以扭转经济一体化，从而表面上在过程中减少不平等和贫困，不管这对增长有什么影响。



【图 1】2000 年高，中，低收入国家的实际人均国内总产值（以 1996 年美元固定币值调整）。

缩写：USA 美国，JPN 日本，GER 德国，FRA 法国，IRN 伊朗，CRI 哥斯达黎加，COL 哥伦比亚，DOM 多米尼加共和国，GNB 几内亚比绍，ETH 埃塞俄比亚，BDI 布隆迪，TZA 坦桑尼亚，CHN 中国，IND 印度。

数据源：Alan Heston, Robert Summers 与 Bettina Aten, 宾夕法尼亚大学国际比较中心，2002 年 10 月参考

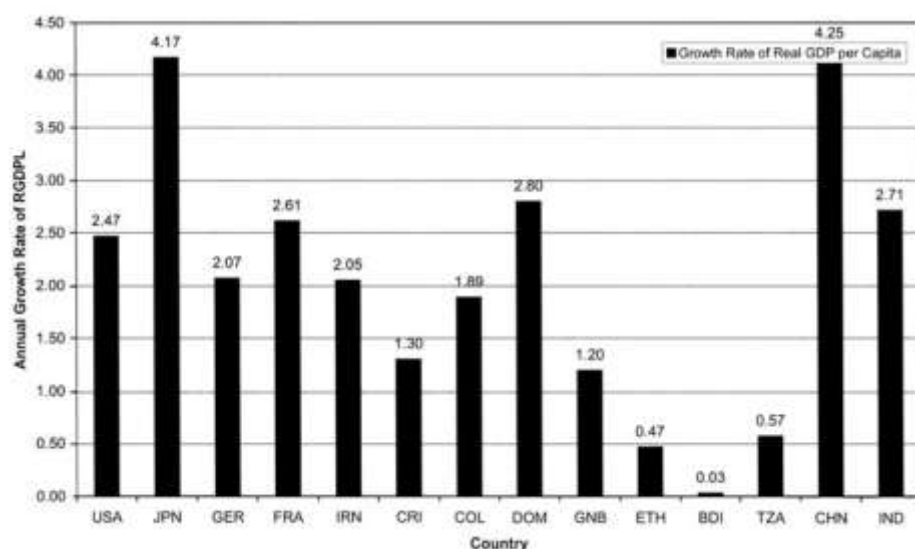
http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

赤裸事实证明令人担心的不平等，至少这见诸各国之间。图 1 显示 2000 年三组国家的人均实际收入（以各国的价格水平差异和汇率调整）：四个「富裕」经济体系（包括美国），四个「中等收入」国家，四个贫穷国家。三组之间的分歧巨大，富裕国家人民的平均收入约为中等收入国家

⁹ 削减污染迄今是通过法令指挥和控制，而不是更多面向市场的办法，如上限和交易。但是，朝着市场方向走原因之一是降低成本，也就是说，人们利用模拟市场的技术，可以用较低成本达致同样的减少污染。

的五倍，是贫穷国家的二十五倍。

特别令人不安的是从 1960 至 2000 年这四十年各国之间人均收入差距普遍扩大，意味着收入不平等变得更糟。图 2 显示在此期间人均收入的增长率。尽管各国不同发展速度并非如图 2 所示那样清楚，但可察觉有一个独特模式：平均而言，富裕国家的增长速度快于中等收入国家，与贫穷国家相比，增长更快。换句话说，收入或人均产出水平渐趋两极而不是趋同。请注意我们只是提出事实，并没有说明全球化是否或是以何种程度促成这趋势，或是一如 Martin Wolf 有说服力的解释这实际上有改善(Wolf, 2004)。



【图 2】1960 至 2000 年高，中，低收入国家的每年增长率（以 1996 年美元固定币值调整）。缩写：USA 美国，JPN 日本，GER 德国，FRA 法国，IRN 伊朗，CRI 哥斯达黎加，COL 哥伦比亚，DOM 多米尼加共和国，GNB 几内亚比绍，ETH 埃塞俄比亚，BDI 布隆迪，TZA 坦桑尼亚，CHN 中国，IND 印度。

数据源：Alan Heston, Robert Summers 与 Bettina Aten，宾夕法尼亚大学国际比较中心，2002 年 10 月参考

http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

以后的章节讨论各国收入差距是否必然会整合，朝向富裕国家的人均收入水平。但必须要指出，各国人民平均福祉的差距，是不同于世界各地全体人民收入的差距，无论他们居住在何处。特别是考虑到占世界人口约百分之四十的印度和中国，由于这两个国家人口密集地区的收入快速增长，世界各地全体人民的收入不平等似乎随着时日已经收窄。(Bhalla, 2002)。

再者，印度和中国取得了长足增长，同时向世界其他地区开放：更多贸易和更多接受来自富裕国家的投资；这对全球化的辩论有很大关系。开放贸易和投资是促进创业精神的关键，因此也促进经济增长，在以后的章节会讨论。暂时要留意的是经济增长和减贫齐头并进(Dollar and Kraay, 2002)。事实上，很难想象有减少贫困但没有经济增长的例子。水涨必然船高。尤其是从 1978

到 2000 年，尽管世界人口增加了十六亿，贫穷线（每天收入低于 1 美元）以下的人数减少多于三亿(Barro 与 Sala-i-Martin, 2004, 9)。

但即使全球化加剧不平等（在某些国家可能如此，特别是这往往有利于教育程度最高，有技能或产品在全球市场销售的个体），减缓或扭转经济一体化的步骤显然会降低经济增长，很可能导致全球收入和平均生活水平下降。¹⁰ 一个简单的思维实验可说明原因。试想，如果美国五十州的人民只可以和本州岛人民做生意。现在，美国人可以在「联合美国」内自由买卖商品和服务，汇款和收款，自由迁居；如美国是「不联合美国」，总产出和收入低于现在的美国，这是否有任何严重问题？扩大个人和企业可以做生意的市场规模，促进繁荣，让个人和企业专门从事自己最擅长的，这是亚当·史密斯和李嘉图 David Ricardo 二百年前提出的见解。这不仅在美国是如此，在世界各地其他国家也是如此。¹¹

经济增长与幸福

对持续增长的第三项批评，是源于老生常谈的格言：「金钱不能买到幸福」。当然这有很多真理。例如，宗教领袖不断提醒我们精神健康比财富重要。世俗一些说吧：尽管一般美国家庭财政上是今年胜往年，但很多人没有因而快乐。一个明显的原因是许多家庭父母双方都要工作，不断挣扎于做好工作或是和孩子共渡「有质量」（如果不是「有数量」）的时间，使许多美国人觉得他们是在原地踏步。即使美国人有更高收入，他们还是觉得不快乐，康奈尔大学经济学家 Robert Frank 指出另一个原因。虽然大多数「消费品」——住房，汽车，衣服——可能使人暂时感觉良好，这是不能持久的。这些事物的「新鲜感」消退，个人就会认为这些都是理所当然。再者，当人们环顾四周，发现其他人有相同或更好的消费品，他们最终可能比之前还不高兴(Frank, 2004)。显然，对幸福的感觉而言，似乎**相对**财富或收入比**绝对**财富或收入重要。(Graham and Pettinato, 2002)

¹²

不过，经济增长的重要性可能会超出人们的认识。在调查中，受访者告知调查员的答案不一定捕捉到人们可能认为是理所当然但客观上让他们生活过得更好的进展。例如，在过去几十年，甚至在大多数发展中国家，世界各地的平均预期寿命一直增加。¹³ 这显著成果是因为食品更充足，医疗护理更完善；两者都是经济增长的产品。或是考虑富裕国家如美国，过去几十年在控制污染和加强产品安全（特别是危险产品，如汽车）取得的重大成果。因为收入增长，导致人们需求和可以负担更清洁和更安全的环境，才会有这些发展。

要求接受调查的受访者实时答复，可能不完全知道所有这些事实。的确，正如记者 Gregg Easterbrook 指出，「繁荣悖论」其中一个是很多富裕中人身在福中不知福(Easterbrook, 2003)。与其要求个人比较事物的今昔来评估经济增长的好处，我们认为前瞻性问题的更多披露人们的想

¹⁰ Chua, 2003 提出令人信服的讨论，说明在许多国家，民族精英从全球化中得益是如何不成比例。

¹¹ 围绕“全球化”全部有争议问题的讨论，最出色的是 Wolf, 2004。

¹² 更多「幸福」经济学的最近总结，参见 Kahneman and Krueger, 2006, Di Tella and MacCulloch, 2006。

¹³ 正如 Martin Wolf 指出，发展中世界的预期寿命已从 1950 年富裕国家的 2/3 水平，增加至 2000 年的 82%。(Wolf, 2004, 164)

法——即使受访者所在小区，城市或国家的他人也享有同样的增长（无论是以绝对值或百分比计算），他们会否因为未来收入增加而觉得幸福。我们估计如果以这样的方式提问，很多人不会质疑经济增长。我们尤其相信，发展中世界约有二十亿人每天收入少于 2 美元，他们会乐意回答他们将感觉更好。

国内生产总值：这就是全部？

关于经济增长与幸福的第四争论点，是传统定义的产出增长不能准确反映人类福祉的增长。根据定义，国内生产总值只计算在市场交易的商品和服务，如果是由政府提供，这需贴上价格。国内生产总值没有计量不在市场交易的一系列活动，但有助或有损我们的总体幸福感，包括：家庭活动，人类健康，非营利性组织（尤其是依赖志愿者的组织）的选定活动和环境条件。公民和决策者只专注市场有什么，对生活中真正重要的事物有过于狭隘的看法。经济合作与发展组织的 2006 年报告补充说：生产总值没有考虑在经济体系内居民的分配（或收入平等或不平等的程度），也没有计算闲暇时间的价值。因此，取决于社会重视收入平等和休闲的价值，例如，欧洲一些国家经「调整」的人均收入实际上可能高于美国(OECD, 2006)。

我们同意国内生产总值有其局限性，正如经济学家早已认识。三十多年前，两名美国著名经济学家，耶鲁大学的 William Nordhaus 和 James Tobin（后者曾获诺贝尔奖），提出替代算法，包含各种形式的非市场活动，作为更全面的计量，他们称之为「经济福利尺度」(Nordhaus and Tobin, 1972)。最近，美国国家科学院小组建议联邦政府统计部门制定一套「附属账户」来计量这些非市场的不同活动，补充目前国内生产总值计量传达的讯息(Abraham and Mackie, 2005)。

这些都不应该贬低一项事实，即是市场的国内生产总值增长依然值得重视，原因有两个。首先，组成国内生产总值的商品和服务本身是 valuable，对人们也有价值，因为商品和服务方便人们享受更高的生活水平。第二，收入和产出极有可能与目前还不包括在国内生产总值的一些非市场活动或成果是正相关。例如，正如我们指出，因为经济更加富裕，人民能够负担更多医疗护理，以及投资于改善环境（以及事实上很可能要求更多的非市场商品）。

至于收入平等或不平等，各人重视其价值必然是主观的，因此不应过分重视以收入分配差异而「调整」的国内生产总值。然而，两种极端的方向都是不可取。例如，如社会中人人收入均等，将没有诱因刺激增长。反之，收入高度不平等的社会倾向政治不稳定和强烈反应，也是不利增长。没有人知道快乐的中线在那里，可能是「情人眼里出西施」吧。关键并不在于现在收入是如何分配，而是各人要攀登更高的经济台阶有多容易，从而赚取更高收入。简而言之，机会是最重要，既为经济增长也为社会和政治稳定。

然而，近年来有一些辩论是关于生产力增加，收益因而增加的分配，特别是美国：工人是否整体得到历史性的份额（约为产出增加的三分之二）或是份额受到侵蚀。生产率增长速度似乎比实际工资增加为快，辩论由此而起。但工资收入不是唯一的福利，特别是大多数美国工人的薪金包括医疗保险。考虑到这一点，薪金总额一直上升，大致与生产力率相同(Dew-Becker and Gordon,

2005)。当然，即使这事实也不能解释美国工人在收入分配不同阶段（税前）收入越来越不平等的长期趋势。这趋势是众所周知，足以解释教育回报率随着时日增加，反映雇主对技术工人的需求（相对于供应）增加(Lazear, 2006)。

经济成长是否零和游戏？

本书的重要前提是经济增长不仅有利富裕国家如美国，也有利于所有国家，因为只有通过增长才可以改善人民的生活水平，无论他们身在何处。但这前提似乎并不如我们所希望的得到广泛认同。近年来，我们听到美国一些政治和舆论领袖越来越多的反对意见，他们担心其他国家经济增长，特别是欠发达国家，尤其是中国和印度。

可以肯定的是这些担忧通常不是直接表达。相反，措辞往往是反对较穷的国家的低成本劳动力，能够比富裕国家如美国更便宜提供产品和服务。为了纠正这种情况，提出的种种建议总是富裕国家不要从较穷国家购买那么多。有些人听起可能觉得「公正」，但在发展中世界的眼中，这是告知他们不应如他们所愿或所能够的增长迅速。经济增长某程度是否真的是零和游戏，也就是说，贫穷国家每累积一美元必然是来自我们的口袋？(Thurow, 1980) 如果是这样，帮助其他国家发展是否武装我们的经济敌人，让他们将来夺去我们的工作或减少我们的工资？这些问题的答案是「不」和「不」。¹⁴

利用那美国五十州的例子再次说明情况。当其他各州的收入增加，纽约市的市民也受益，因为其他地方较富裕的人民为纽约市的商品和服务提供较大的市场。这同样适用于其他各州。同样的逻辑也适用于二战后美国推出的马歇尔计划，以重建欧洲和向日本提供广泛援助，经济上重新站起来。随着这些国家的人均收入增长，更多人买得起美国经济能够生产和交付的产品和服务。美国在战后积累贸易赤字与此现象并不矛盾，这只是表明美国人收入增长，对外国商品的需求增长快于美国的出口。这些新产品，服务和生产方法，通过不同渠道传到世界各地，有助提高那些地方的生活水平。简而言之，正如经济学家所言，创业精神有跨越国界的「有利外部因素」。

有些人认为，也许是很多人认为，中国和印度迅速崛起带来不同的问题。某国处于较低的发展阶段，以其较低的劳动力成本制造基本上富裕国家以前有制造的同一商品。但是，越来越多证据表明，在一些领域（讯息科技，生物科技和在某些类型电子设备），中国，印度和他们较富有的东南亚近邻，已超越单纯生产或提供服务，进入价值链最有价值的研究和发展部分。事实上，第八章讨论一些美国大企业表示越来越大的兴趣，支持这些国家大学的研究，而不是在美国——不仅是出于成本考虑，而是由于在这些其他地区可能更容易取得和使用研究成果。富裕国家，例如美国，应否担心他们的一些研发基地会「输给」其他国家？

从某种意义上说，是的；在另一意义上说，没有。一方面，研发工作迁移美国之外，其他国家会分到一些利润，这原来是属于以美国为基地的企业和他们的投资者（虽然其中一些可能是外国

¹⁴ 然而，正如最近表明，当其他国家的增长速度是等于（或快于）本国，从贸易中获益可能不会是很多。(Baumol and Gomory, 2005; Samuelson, 2004)。不过，贸易是可以产生收益。

人)。再者，研发成功可能导致下游的其他成功。科学家可能转移到有尖端研究人员的地点。再者，有了初期发现的真知灼见，创新者可能在下一波的相关创新中占着先机。所有这些净影响是主持研发突破的东道国，增长速度比没有科研的快，而没有这样突破的国家增长将较为缓慢。

另一方面，创新是内在「渗漏」的进程，这在以后的章节有强调。即使知识产权得到良好执行，创新的绝大多数利润是归于社会整体，而不是发明人或初期的创业家。这是因为创新带来新颖的和更便宜的产品和服务，这有利于所有买家，提高他们的生活水平。因此，即使「下一件大事」是在中国或印度发明，美国人和世上其他国家的人民最终受益。当美国人似乎发明了所有这些「下一件大事」时，世界是这样运作。未来的世界也会是这样运作，即使其中一些突破是出现在美国以外。

为了贫困国家的经济利益，还有另一个原因这些国家在未来岁月要增长得较快。稍后和最后一章会讨论美国和其他富裕经济体系在未来几十年将经历一波婴儿退休潮。这些退休人士很幸运地储蓄了退休金，当然指望其金融资产（以及他们的住宅和其他不动产）的价值不会下跌，理想的话甚至以快于经济增长的速度继续增长。但是，除非新兴市场的投资者有能力购入退休人员必然要出售的证券，这是不可能发生的；因为较富裕国家的年轻一代不可能有足够收入，然后储蓄，及后购买这些资产。但是，除非美国以外的投资者他们的经济继续增长，否则他们不会有这些资源。出于这个原因，世界其他地区的持续经济增长，对所有富裕但老龄化经济体系的投资者有强大的经济利益。

我们的论点只谈到全球增长对经济的好处，没有论及政治。很可能某些国家会利用他们的新财富提高他们的攻击性军事能力，从而增加冲突的机会。例如，随着中国经济持续增长，人民和政府可能不会放弃大陆与台湾团聚的梦想。在错误的情况下——特别是台湾的独立行动过火——中国可能以军事行动实现这目标。更富裕的中国更有能力支持军事行动。这说法也适用于较富裕的印度，巴基斯坦，或世上任何其他国家；对邻国不满实在太普遍了。

幸运的是，伴随着经济增长还有抵消的力量，可以缓和但并不一定消除军事行动的任何冲动。第五章会讨论有令人信服的证据表明，经济越富裕就越倾向树立民主价值观念和体制。进一步，社会拥护民主的同时又越来越富裕，比诸以往是较少可能以军事行动来促进他们的利益。如果这属实，那么推动经济增长的创业型资本主义可能有助舒缓世界不同地区弥漫着的武装冲突倾向。¹⁵

经济增长和人口老龄化

有句老话，人生中必然的只有死亡和税收。但其中一项——死亡——越来越推后，经济增长促进先进的医学科学和营养。随着经济体系变得富裕，也启动其他人口趋势。家庭少生孩子，因为不太需要他们养家。少生孩子和平均寿命较长只有一件事：随着时日，人的平均年龄增长。有一些人口老龄化的先进国家，其生育率低于更替率，大家都知道一段时间了。但许多人可能没有意识

¹⁵ 当然，民族主义和种族和（或）宗教效忠可能战胜经济增长和民主，并导致军事行动。我们所声称的是经济增长应导致民主，也应减少国家以军事，而不是外交手段，解决与周边国家争端的可能性。

到发展中国家的平均年龄也在增长。事实上，国际货币基金和联合国报告全世界都在老龄化，而且对发展中世界影响将会比富裕国家更加显著。鉴于现在世上的老年人（六十五岁以上）近六成生活在发展中国家，这比例预计到了 2050 年将增加至百分之八十（国际货币基金，2004 年；联合国，2004 年）。

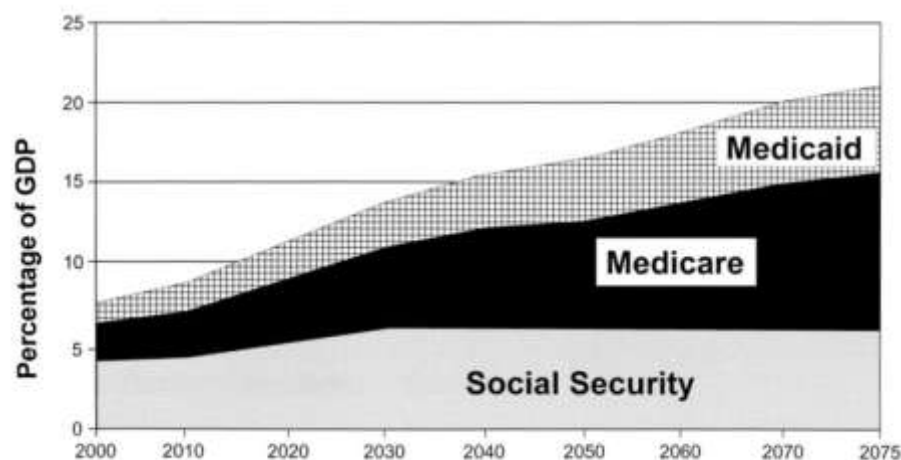
那么，除了促成这一切，经济增长与这些有何关系？简短答案是经济增长当然有助促进世界老龄化，也迫切需要经济增长以帮助支付医疗护理和承诺老人的收入补贴。可以肯定的是，这问题现在主要限于富裕国家，政府曾经作出上述承诺并且采取一些行动。但是许多发展中国家也建立本身的类似系统，尽管不是那么慷慨；而且确实是受到世界银行鼓励。

融资问题，只是较富裕国家面对的已是巨大。考虑美国；在发达经济国家中，美国的挑战是最不严重。如图 3 所示，在 2004 年，根据美国社会保障和医疗保险计划支付的福利金总额约为国内生产总值 5%，占有所有联邦政府开支（这占国内生产总值 20%）约四分之一和联邦政府税收约 30%。到了 2010 年，婴儿潮第一批将开始退休，这趋势会随后加速，承诺的收入和医疗福利将大幅增加。

因此，美国政府的中立官方记分员——美国国会预算办公室，预计这两个项目连同医疗补助制度 Medicaid（另一种低收入个人和家庭的医疗护理计划）的开支，到 2025 年会占国内生产总值 13%，到 2050 年占 19%（美国国会预算办公室，2003 年）。比联邦政府在 2004 年的税收占国内生产总值 17%（自 1960 年以来最低份额），甚至过去四分之一世纪的平均 20%，如果没有重大政策改革，财政灾难似乎是不可避免。

因此，我们认为最终解决这问题，需要有一些增加税收和削减预算（尤其是福利项目）的组合。¹⁶ 无论这些步骤可能有什么政治痛苦，比诸以下的情景的经济痛苦将是相差悬殊：到了某个时候，投资者担心不会采取政策改革，除非息率极高，否则拒绝购买支付联邦政府融资所需的债务，这可能使美国经济（和其他经济体系）陷入深度衰退。

¹⁶ 解决长期的预算问题，Sawhill, 2005 列出一些可能措施的大纲。



【图 3】社会保障，医疗护理和医疗保险开支占国内总产值的百分比。

数据源：美国国会预算办公室主任 Douglas Holtz-Eakin 就长期联邦政府责任的经济成本发表证言，2003 年 7 月 24 日
参阅 <http://www.cbo.gov/showdoc.cfm?index=4439&sequence=0>。

在任何情况下，所需财政调整的规模以及决策者必须作好准备以吸收的政治疼痛，很大程度上取决于经济如何快速增长。美国国会预算局的预测假设工人的人均产出今后每年增加约 2%，这稍高于 1973 至 1993 年黑暗期间令人失望的 1.5%，但大大低于美国自此之后劳动生产率每年增长的 3%。经济学家不善于预测生产率的未来，因为这需要从最基本预测未来的创新率，这基本上是不可能做任何准确预测。美国国会预算局和大多数经济学家面临需要作出长期预测时，利用「均数复归」法就是这个原因。许多股市分析师有利用「均值回归」¹⁷法，这是说如果任何变量的增长过度偏离历史平均水平，最终还是会回归平均值，也可能会超越。自 1900 年代中期以来，美国劳动生产率每年增长约 2%，因此「均数复归」意味着从长远来看，美国今后的劳动生产率增长可信会是大概如此。因此，这也是美国国会预算局的预测。

但事情不一定是这样。如经济有一些基本变化，过去的历史不再是未来的好指引，那又如何？例如，从二战结束到 1973 年第一次「石油危机」发生，生产力每年增长 2.5%。随后二十年增长率只是暗淡的 1.5%，直至有一些事情发生，美国劳动生产率飙升，甚至超越战后二十五年的快速。

简短复述生产力的这些事实，重点是经济不会停滞不前。事情会变化，当事情变化时，历史不可能是未来的指南。增长就是从此而来。要是美国找到持续增长的方法，甚至超过 1993 年后显赫的 3% 生产力增长率，而不是稳守国会预算办公室预计的 2.1%？在今后的四十五年每年近 1% 的差异，意味着到了 2050 年人均产出将高于国会预算办公室预测约 60%。因为作为分母的国内生

¹⁷ reversion to the mean

产总值扩大，社会保障和医疗方面的支出占国内生产总值的比例将大大降低。根据现行法律，支出下降的比例将在一定程度上被以下的事实抵消：社会保障援助金是随着实际工资上升而上升；如生产力是以这样的速度增长，工资将增加约 1%。但较快的生产力增长无疑使医疗护理的支出可以负担得起，因为即使医护人员的工资和薪金随着更高的生产力而增加，这只占整体医疗费用的一部分。如欧洲和日本在未来找到方法提高其贫血的生产力增长，也会有类似效果。

简而言之，对老龄化社会而言，增长事关重要，因为政府较容易负担得起承诺支持老人等等。反过来，老龄化对增长过程有两个非常不同的影响。从积极方面看，劳动力老化在一定程度上意味着普通工人有更多经验。较有经验的工人又会提高生产力，因此，如其他条件保持不变，社会老龄化应该表现出更快的生产力增长。¹⁸ 但是，老龄化社会不会是什么都可以保持不变。随着社会老龄化，没有家庭或子女负担的年轻人占较低比例，因此较少人愿意顶着风险去形成和助长有重要影响力的企业。可能到了某一点，老龄化社会很可能会淡化本书谈及的创业精神：发展和壮大有高增长潜力的企业。诚然，美国许多高龄或接近退休人士离开企业后开始自己的咨询业务或专营店，这是日本社会退休老人追求的传统。但是，推动经济增长要有突破性技术和服务的知识和商业化；在其他条件相同的情况下，老人很难获得这些知识。第七章会讨论日本和西欧国家在未来的日子要为退休人口的收入和医疗需求融资时，面临的经济大山比美国还要险峻，这是原因之一。

经济增长和国内文化

最后，经济增长是社会紧张局势的润滑剂，让人们有希望。社会人均收入停滞不前，甚至下降，从定义上来说是无法说服年轻人他们的经济命运会随着时日将提高。没有希望，就几乎没有或完全没有创业精神力求改变现有秩序或改善自己的生活水平，更遑论他人，城市或整个国家的生活水平。总之，没有增长本身可以成为障碍，阻碍经济进步，甚至更糟糕。

正如哈佛大学经济学家 Ben Friedman 极具说服力指出，增长缓慢，特别是加上不平等不断扩大，可以提供适合环境滋生不信任，以及往往带着仇恨(Friedman, 2005)。他指出，美国内战后对非裔美国人和移民最不能容忍的一些最严重时期（1800 年代末期，1930 年代，1970 年代和 1980 年代初），都是发生在增长缓慢或负增长时期，这不是意外。最恶劣的例子当然是第一次世界大战之后纳粹主义在德国崛起，当时该国同时陷入恶性通货膨胀和增长停滞（并最终经济萧条）。又例如欧洲大陆在过去数十年增长缓慢和失业率高企，再次见到反犹太主义的苗头，同时反移民情绪变得激烈。

如经济在增长，情况可能完全相反。这些走运的国家能够利用良性循环，因为年轻人假设只要努力，可以指望明天会更好。例如，到过印度、中国、爱尔兰或以色列的游客，感受到充满活力和激情，这在世界收入分配高端的西欧和低端的大部分拉丁美洲或非洲是闻所未闻。经济增长开辟了机遇，这反过来又不仅带来希望，也释放工作热情，有助令机会变成现实。美国部份地方也有

¹⁸ 例如，已故的 Edward Denison 对美国经济增长的一项开创性研究中计算，更有经验的劳动阶层在 1909 至 1957 年之间，把劳动生产力的年增长率提升 0.13%。参见 Denison, 1962, 148。

同样的精力和乐观态度——高科技集中的几个地方和的一些美国城市的部分地区。面临的挑战是当美国也开始要处理婴儿潮一代退休的种种问题时，如何在今后几十年保持这样的精力和希望的结合。

结论

对经济增长的批评是有一定的道理，但基本上是错误。经济增长是重要的，以后也是重要的；事实上，如个人和社会关心要改善世界各地人民的生活水平，这在道德上是必要的。《商业周刊》首席经济学家 **Michael Mandel** 曾撰文讨论科技驱动的经济增长，和我们试图在这一章传达的讯息几乎一样：

「我认为这种由科技驱动的经济增长至关重要，如果我们不要被我们自己的问题淹没。... 没有医学科学的突破，就不可能为老龄的一代美国人提供医疗服务，而不致让年轻的一代破产。没有能源生产和分配的突破，就不可能实现第三世界经济体系赶上工业化生活水平，而不严重破坏环境和耗尽世界的自然资源。没有新科技驱动的快速经济增长，就不可能减少贫穷或确保下一代比我们有更好的生活。」(Mandel, 2004, xi-xii)

只是引用对望今后科技进步的希望，是在回避这一问题：谁拿出这些科技，以及同样重要的是如何纳入经济体系？至于第一个问题，经济学家普遍认为科技发展至少是与投资有松散联系，这些投资是用于发明新科技或是研究与发展。但我们认为另一有趣问题迄今还没有很好研究，这涉及到在何种条件下经济体系接纳和采用新科技。这谜团的答案是视乎经济体系是如何组织。第三章纵览经济学家迄今调查得出的结论：什么推动经济增长和为什么还要努力分析和研究以进一步改进。之后，第四章会深入讨论这关键问题。

第三章

什么驱动经济增长？

现代经济学成为单独学科，始于亚当·斯密的《国富论》，书中关注的问题是如何使经济富裕。斯密的最重要见解：经济增长的关键是国境内外的专业化以及贸易。他推论如果每个人专注各自做得最好的，买东西只买其他人做得更便宜的，大家各有好处。斯密的看法是即使你是多面手，专注于你做得最好的一两件事将会是优势，因为总会有人做其他事情比你做得更好。因此，与其种植自己的粮食，建造自己的房子，或缝制自己的衣服，倒不如专注于一项活动，或为从事这项活动的老板打工，然后向他人购入你需要的其他东西。斯密对未来的经济前景感到乐观，只要个体和企业可以在尽可能广泛的地理区域内彼此自由贸易（只要运输费用不会抵消远方贸易的好处）。

只是几十年后，马尔萨斯尽力扭转这乐观看法。当然，马尔萨斯为世所知的是他声名狼藉预测人口增长会快于粮食供应的增加，从而导致大规模饥荒和死亡。马尔萨斯这项预测大大巩固经济学被称为「郁闷的科学」。

正如第一章开始时的一些统计数字显示，马尔萨斯错了。第二章又讨论到马尔萨斯没有考虑持续的粮食生产科技进步，人们以同样的土地（或甚至更少），更少人从事粮食生产，也可以养活更多人。然而，世上约二十亿人每天赚不到 2 美元，他们同意马尔萨斯那么悲观是正确的，这是值得同情。只是出于这个原因，人们可能会认为经济学家一直感兴趣的是：为什么有些国家的增长速度快于其他国家，以及为什么个别国家在不同时期增长或快或慢。但在马尔萨斯之后，经济学家对经济增长主题的兴趣减退，直至大萧条时期才重新注意，当时世界各地的经济不仅没有增长，实际上是史上未见的速率收缩。

著名的英国经济学家凯恩斯提出解决当时问题的办法。凯恩斯认为传统的补救办法——等待处于高位和不断上升的失业率把工资推低至一定水平，让商营企业认为再次开始雇用工人是有利可图——是行不通的，或是需时甚长以至几乎毫无用处。一方面，工资有抗拒下调的刚性；在职工人抵制雇主为了创造新就业机会而降低工资。同样严重，如果不是更严重，是如企业没有信心实际上消费者或其他企业会购买他们生产或交付的任何商品和服务，对雇用更多任务人兴趣不大或是根本没有兴趣，即使是工资较低。简而言之，凯恩斯对大萧条的诊断是商品和服务的需求不足，不可能等待工资和价格下降来治愈。

这基本见解催生了一门重要的经济研究领域：宏观经济学；与此相关的是一套简单的经济处方。如私营部门产生的需求太少，政府必需插手救援，或是削减税收或是增加支出，或是两者兼而有之。换言之，当经济疲弱，政府赤字可以帮助启动经济增长，但是，再一次是从经济的需求方面入手。相反的，如私营部门的需求增长过于强劲，强烈到把经济体系生产商品和服务的有限能力推至极限，从而导致价格和工资上升，那么适当的政策回应会是更严谨的财政政策，较高税收和

（或）削减政府开支。直到第二次世界大战结束后多年，美国才经历后来的通货膨胀率问题，但凯恩斯思想有预计到他的处方治理经济走出衰退或萧条（这实质上是长期而严重的衰退），这是必然的结果。

凯恩斯强调政府管理经济的责任——当私营部门的需求疲软时扶一把，当私营部门需求太强烈时压下去——他的思维一直存活。虽然此后有些经济学家曾质疑政府试图理顺经济波动影响的能力或智慧，但事实仍然是在几乎所有的资本主义经济体系，宏观经济政策管理仍然是政府的核心工作。因此，可以理解一般投资者（乃至老百姓）以为经济增长很大程度上只是需求方的现象，由私营部门和政府对商品和服务需求的增长所推动。

需求固然重要，特别是在短期内，但是需求不能解释**长期**的经济增长。经济一如任何机器，在任何特定时间点有一定的最大能力。从长远来看，经济增长是关于这能力的增长，或是经济学家通常称之为「潜在产出¹⁹」：若然经济体系的所有资源，人力和设备得到充分利用，可能产出商品和服务的数量。在 1980 年代，「供应方」经济学相当流行，集中于潜在产出，讨论在刺激经济能力增长时，减税对鼓励个人努力工作和更多储蓄方面发挥或据称发挥作用。（译注：潜在产出，更吓唬人的术语是「边界生产函数²⁰」）。

我们不会走入一直延续至今的争论：在这过程中税项有多重要。就我们的宗旨而言，重点是供应方经济学不是新事物。在过去几十年，一些经济学家为确定潜在产出的决定因素提出理论。这一章会简略检视他们的见解，然后谈谈最近对增长的实证研究，最终总结我们认为这些寻求理解经济增长进程的研究所忽略的重点。

解释经济增长：理论

从某种意义上说，了解经济增长就像是了解如何制作蛋糕：必须找到简单配方。制作蛋糕的配方包括一些基本成份（糖，面粉，酵母等），一些劳工（以分钟或小时计算）以及一些设备（搅拌器和烤箱）。经济体系的产品和服务各有配方，但通常全都基本上要求三个相同要素：原材料，劳动力和机器（也称为有形资本）。

事实上，蛋糕和经济体系有第四个因素：科技变革。正如今日的搅拌器和烤箱比去年的更有效率和烤焗更均匀，整个经济体系中的科技进步带来新产品和服务，比那些已上市的更好，以及更有效生产和付运所有产品和服务，不论是现有或新的。

第一章把经济增长的配方归结为两大类：我们标签为「原力增长」和「智力增长」。「原力」的意思是更多投入（更多劳动力和更多资本）将导致更多产出，虽然只是更多资本足以大大提高工人的人均产出。然而经济学的一项基本原则是增加任何一个生产要素会导致收益递减。例如，劳动力不变，投入越多机器产出会越多，但生产率稳步下降。因此，经济体系把产出投入到储蓄和

¹⁹ potential output

²⁰ frontier production function

投资的份额提升，以提供更多的厂房及机器，可以在一段时期内带来更高增长，但长远来看不能维持。换句话说，从长期来看，更多投资可提高总产出水平，但不能提升增长速度。这是现代增长理论创始者美国麻省理工学院教授 **Robert Solow (1956)** 的真知灼见，也是 **Trevor Swan (1956)** 同一时间发表的另一个增长模式的见解。

第二类的「智力增长」就是科技进步，挽救经济免于收益递减。持续提供更好的机器或设备来装备任何特定劳动力，如以个人计算机代替打字机，可以提高产出水平和增长速度。事实上，**Solow** 对增长理论早期研究的核心贡献（他最终因此得到诺贝尔奖），是认定科技进步（或总要素生产力²¹增加）是增长最重要的来源。**Solow** 利用美国 1950 年代的经济数据，估算出联系产出与资本和劳动力措施的方程，得出美国这方面的结论(**Solow, 1957**)。²² 由于估算方程只能解释产出变化的 12.5%，**Solow** 把剩余的差额归因于科技变革。已故的 **Edward Denison** 随后为美国经济发展委员会和美国布鲁金斯学会进行的研究，通过不同程序——增长会计²³——得出类似结论：增长是归因于多个可能成因(**Denison, 1962 和 1974**)。其他经济学家也得出类似结论：即科技变革是增长的重要动力(**Easterly and Levine, 2001**)。

Solow, Swan 和其他人建构的增长理论模式，是以数学速记方式表达某些投入变量——劳动力，资本和科技进步——与商品和服务产出增长彼此的关系。这些模式虽然抽象，但可以提供有用的见解。例如，这些模式有一个数学形式意味着产出响应劳动力或资本的变化（经济学家称为**弹性**），是等于劳动力和资本各占整体产出的份额。因此一般来说，由于在大多数资本主义经济体系中工人收入通常占产出约三分之二，在这个模式中劳动力每增加 1%（源自人口增长，移民，提升个人参与率的某种组合）将导致产出增加 0.67%。²⁴

但即使最好的数学模式也有其局限性，这些战后的增长模式也不例外。例如，**Solow-Swan** 的基本模式认为科技变革是外因——某些偶发重要事件和政策结合，才会促进科技变革（例如，政府用于基础研究的开支或法律保护知识产权）。以下讨论的经济增长统计研究已进行约二十年，基本上是试图揭开科技变革的神秘，许多经济学家称之为「**Solow 剩余**²⁵」。为何在某些时期或一些社会，创新的步伐加快？为何在某些时期或一些社会这会放慢？要回答这些基本问题，寻根问底是要解释什么原因可以加速或延缓经济增长本身。

在过去几十年，越来越多经济学家挣扎于这些问题。大多数遵循由 **Solow** 启端的模式建构和测试传统，这都在下一节讨论。但是有其他一些人采取完全不同和非数学的路径，强调体制的重要性，也就是法治和非正规规范确保具生产力的经济行为得到奖励。领导增长理论的体制学派是另

²¹ total factor productivity

²² **Solow** 建基于 **Roy Harrod** 与 **Evsey Domar**，以及 **Nicholas Kaldor** 先前开发的经济增长模式，这强调经济体系有困难维持长期增长潜力的道路。**Harrod-Domar** 模式尤其暗示经济体系经常处于增长和崩溃的刀刃，而 **Solow** 和其他人其后认为是不切实际。**Solow, 1994** 调查了 1950 年代及以后的增长模式。

²³ growth accounting

²⁴ 有这个特点的一个模式是所谓 **Cobb-Douglas** 生产函数，命名来自经济学家 **Charles W. Cobb** 和 **Paul H. Douglas**（后者在杰出的学术生涯后从政，当选为美国伊利诺伊州参议员）。

²⁵ **Solow residual**

一位诺贝尔奖得主 Douglass North，尽管其他人也有贡献。²⁶

强调体制重要的经济学家通常指执行产权（包括有形和智力），合约和投资者在企业的有限责任是其中最重要的规则。体制要用很长时间开发，但是一般不能从似乎运作良好的社会整体复制或移植到亟需这些体制的社会。相反，体制要运作得最有效，就需要是土生土长。决策者可能觉得沮丧，他们的时间跨度通常是以下届选举来衡量，而不是数以十年计——这也许可以解释为何有些执意实现经济改革的专制领导人（最显著的是韩国和新加坡）一直非常成功。发展体制有固有的长时间滞后，阻碍经济学家以实证测试其重要性，由于缺乏可用数据。但是，仅仅因为这些体制的贡献不能轻易利用标准统计测试来验证，并不意味着这些是不重要。相反，经济学家和决策者忽视体制对经济增长的重要性，可能犯下谚语的灯柱错误：在灯柱下寻找失物，因为灯柱下有光线，但不一定是在那里掉落东西的。

读者会在随后章节了解到我们对经济增长的思考，是受到经济增长的体制派强烈影响。这也说明我们的辩解模式是相当倚重历史，逻辑，甚至轶事，而不是统计。我们承认我们的研究有局限，可以描述为「知情猜测」。一些潜在的批评者（如果有的话！）可能强调我们的研究猜测这方面，但我们希望大多数读者会认识到我们的分析是基于知情大量事实。

解释经济增长：实证分析

从亚当·斯密到 Solow 与 Denison 的贡献这二百年，经济增长的议题主要是抽象理论的东西。在过去二十年，所有这一切都改变了，原因很简单：经济学家运行标准统计测试需要历史数据，几位经济学家率先在这领域进行沉闷，但非常重要的研究，得出重要历史数据。因此，在近年一些经济学家得以详细阐述经济增长理论，又利用广泛的统计测试；以下检视他们的要点。

不过，我们会争辩这些数据有局限性；即使有最好的数据，经济学家和其他社会科学家面临的障碍是物理科学（例如物理，化学和生物学）没有的。物理科学家一般能够执行实验以测试本身的理论或假设，他们可以测试已经受到一定干预（如药物或程序）的种群，与对照组相比，看看干预是否导致该理论声称的差异。这些试验往往很快产生结果，只要几天或几个月。物理学家利用高度复杂的粒子加速器，一瞬间就得出结论（虽然可能需要很多时间来分析原子以光速速度粉碎的结果）。天体物理学家可以利用日益强大的望远镜或发射到太空的探测器，向后回望几百万年，利用光的速度找出某些物体数百万年前看上去是怎样或是如何表现。

经济学家没有这些方便，有以下几个原因。首先，经济学家无法在整体经济中运行受控制的实验，只能在极度延误后才可以观察到结果；尽管在某些罕见的情况下，社会科学家可以在选定的适合群体中进行较为适度的实验（例如，为不同群体的某些类型行为设置各种经济诱因或奖励，或不同学生群体有不同的课程或其他教育干预）。²⁷ 但没有政府会因为研究什么鼓励或抑制经济增长而容许国家成为对照组或白老鼠，尤其是考虑到经济学家为得出明确结论而收集和分析足够的

²⁶ 参见例如 North, 1981, 1990, and 2005; North 与 Thomas, 1973; 以及 Baumol, 1952。

²⁷ 进行这种实验有道德和其他技术问题。Rivlin, 1971 是这主题的早期指引。

数据会有很长的时间滞后。如果某些政策至少有合理机会提高经济增长，各国政府和人民将会应该要求立即执行，而不是等待多年才知道这是否可行（以经济增长为导向的政策，无可避免会造成破坏，社会的利益集团可能因而受损，可能成功抵制采用政策）。

因此，经济学家几乎总是在努力发展未来政策时向后回望。他们把统计技术应用于历史数据，以清理出一个或多个变量，其模式或许可以解释增长。如果经济学家有一些理由对得出的结果有信心，他们可以为政府领导人处方，至少有一些希望这些在过去行得通的方法，在未来也有合理的机会是行得通。

例如，关于经济增长的情况，经济学家试图找出一些「自变量²⁸」——他们认为可能有助于科技变革的变量，如资本，劳动力以及其他因素——有那些会推动经济增长（这些是「因变量²⁹」，通常以人均国内生产总值或设计某些因素来直接计量创新或科技变革）。一旦经济学家知道或认为他们知道那些因素在过去促进创新是最重要的（理想的是政府直接控制的因素，例如研发支出，收入或销售税率，或对外国贸易和投资开放），那么他们就有一定基础向政治领导人提出建议，建议有一些事实的基础，不只是简单的理论，或者更糟糕的只是政治或个人偏见。

然而，即使在这方面，经济分析是有其局限性。在订明一些在过去行得通的政策时，经济学家和愿意聆他们的政治家面对的问题，是他们隐含着假设执行这些政策的经济体系今后的表现和操作基本就像过去的一样，或至少是大致相同。这等于说，组成经济体系的个体和企业今后的行动是一如既往。虽然这是合理的假设，实际情况会在方方面面打乱，这种可能性至少对这种假设提出质疑。当一些重大事件——例如战争，重大萧条，政治或经济体制急剧改变（例如前苏联和东欧国家突然从社会主义过渡到某种形式的资本主义）——标志着两个历史时期的断裂，这尤其言之成理。在这种情况下，人民，企业，甚至政府在断裂之后的行为可能大大不同于以往。

第二个限制是经济学家通常使用的统计技术（如多元回归分析）有本身的缺点。原因之一是这些技术产生的结果只是对应用这些技术的数据有用，下一节会多讨论这些限制。另一方面，统计方法往往不能产生一致，甚至明确的答案，我们认为这限制尤其严重影响经济增长的统计研究。始终存在的问题是忽略一些关乎重要的变量或影响，而这些没有列入统计测试，有时是无意或更经常是因为计量这些影响的数据不存在或极不完善。

然后有一个恼人的问题是如何解读统计结果。严格地说，回归分析——其目的是找到一些独立变量行为最为「吻合」另一变量的最好数学公式——通常最好只会产生经济学家或统计人员称之为「相关³⁰」。如某一变量与另一变量以大致相同方向移动，彼此是有「相关」。例如，降雨模式通常与农业产量「相关」，或是太阳黑子的频率可能与跌宕起伏的股市「相关」。但「相关」不是因果关系。事实上，两个高度相关的变量并不一定意味一个是「因」，另一个是「果」。例如太阳黑子假设应该证明这一点。

²⁸ independent variables

²⁹ dependent variable

³⁰ correlation

在社会科学，尤其是经济学，「相关性」和「因果关系」之间的区别至关重要，因为政治领导人采纳经济学家建议的政策，通常认为如果他们采取这步骤就会获得期望的积极成果——采纳某项政策会导致理想结果，例如经济增长加快。但政策建议建基的回归法结果可能不能证明这种因果关系的推论。或者，即使可以证明，当采纳政策时，其他力量——经济体系内外的力量（例如天气）——可能干扰实验。经济学家，政治家和空谈家将在其后几年辩论什么的「因」真正造成什么的「果」。美国持续不断辩论政府预算赤字的影响是争论多年来得不到解决的例子。

连同这许多警告，以下简要介绍经济学家为解开增长之谜而采用的各种统计测试。正如上文指出，这些测试是基于可用的统计数据：在不同国家可能有助经济增长的产出水平和其他变量的数据。为何要有不同的国家？这是因为统计测试的可靠性或「信心」是随着分析数据的数量增加而改善，特别是如果要在同一时间测试许多变量的存在、规模 and 影响。统计人员喜欢说，相对于被测试变量的数量，如果他们有更多数据，他们有更大的「自由度」。当统计测试只是限于一个国家的统计数据，只有该国在一段时期内收集到的一些有关的变量。在美国，这可能是自 1950 年以来的数据，我们感兴趣的数据是每年公布，数据库最多可以覆盖约五十五年或数据点。其他国家的时间序列³¹——现有的统计数据——可能会更短。但是，当不同国家的时间序列数据集中在一起，观察值的数量倍增，统计测试的力量也倍增，至少原则上是如此。

这些统计测试的细节，对后 Solow 的第一代的经济增长统计测试不是问题，当时使用的有关产出，每工人产出（或每人 / 时产出），以及人均产出的数据都是由 Angus Maddison (1982) 编撰，他是收集跨国家数据这高度专业领域的领军人物，还有 Matthews, Feinstein 与 Odling-Smee (1982)。测试提出看似简单的问题：经由不同国家的生产力（每工作小时的产出）或人均产出在所计量的生活水平，是否有随着时间趋同？换言之，通过从领先国家向追随国家输出货物，资本和思想，领先国家的进步是否有蔓延到下一层的追随国家？这蔓延和追随国家模仿的过程，发生的情况是否追随国家在一段时间内增长速度较快，以追上领先国家（也许是更多投资和储蓄占产出的更大份额，又同时采用领先国家的科技）？

对不同国家组合的一些早期研究证实这的确如此。Matthews 和他的同事发现，七个在 1970 年代初期已经工业化的国家，在 1870 至 1973 年期间的情况确是如此 (Matthews et al., 1982)。本书其中一位作者利用 Maddison 的数据，研究较大的十六国组合，时期也较长，从 1870 至 1979 年，得出类似的结论 (Baumol, 1986)，但发现由 Summers 与 Heston (1991) 提供这较大国家组合的相关数据，指出没有发生趋同。也就是说，要解释这些趋同国家在稍为多于一世纪时段的生产力增长率，几乎只需要知道一件事：那就是 1870 年的最初生产力水平。如果某国在开始时远远落后生产力领导国（在 1870 年，这是澳洲），比诸生产力水平已经达到或接近前端，该国的增长速度会快很多。这个简单的命题，即是在 1870 年某国越落后于领先国家，该国后期的增长速度就越快；这解释了日本，瑞典，法国和德国在这漫长时期非常迅速的增长，相对于英国和领导的澳洲增长较慢。

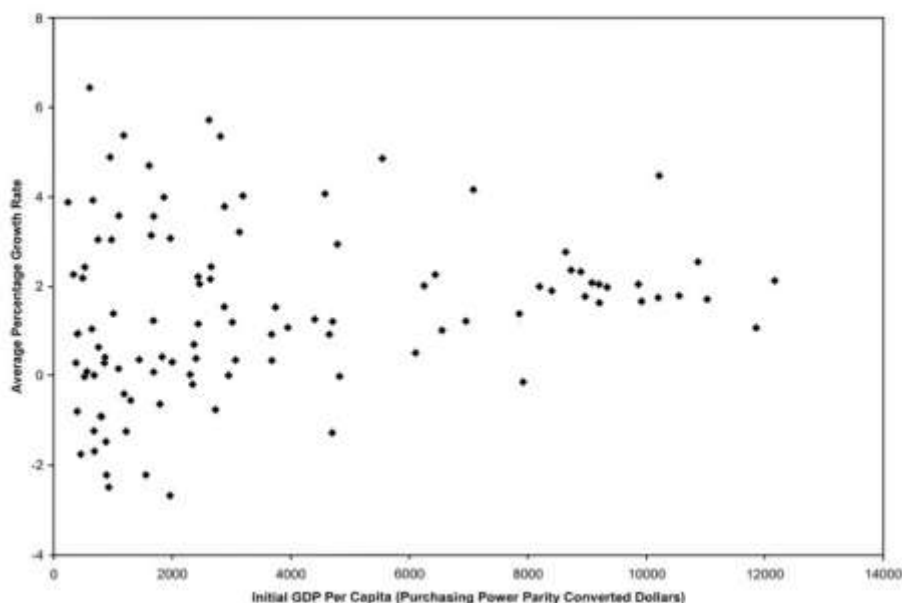
³¹ time series

然而，即使这些研究报告的作者也警告不应该过度阅读这项有关趋同的表面结论，指出 1870 年的生产力水平有相当的测量误差，以及 Maddison 是利用向后推论的方法来建立这些数据，有趋向趋同的偏见(Baumol, 1986, 1076)。Baumol 可以多说一些：这一百年的数据系列包括两次世界大战，并且在二战后，数据集中的一个国家（美国）向欧洲和日本提供充分的财政和技术援助，这应有助于战后赶上美国的生产力水平。

因此，更有趣的问题是第二次世界大战结束以来，一个较大组合的国家曾经有趋同，包括许多曾经或仍然是欠发达的国家。Baumol (1986)使用美国宾夕法尼亚大学 Robert Summers 和 Alan Heston 教授汇编一个较大国家组合的人均收入（粗略近似生产力数据）数据集，更大的国家集团（这些统计数字已成为颇多研究人员选用的数据集）。³² 不同于当时由世界银行汇编的另一套类似的统计，Summers 和 Heston 的各国产出数据有依据货币相对购买力的差异而调整，不只是依据各国之间的汇率差异而调整。这区分是重要，因为相同商品或服务的价格，可能在各国之间非常不同。计量产出，但没有考虑购买力的差异，是没有捕捉到各国生活水平真正的差距。

Baumol 分析七十二个国家在 1950 至 1980 年期间的 Summers-Heston 数据，比对较少数目的工业化国家但时间更长的研究，发现非常不同的结果：整个组合内的国家基本上没有趋同。诚然，国家生产力的初始水平与以后的增长是有轻微的正相关关系：即一开始已是富裕的国家，往往增长速度是稍微高于其他国家。但是，Baumol 在这些国家组合中找到一些子群体在 1950 至 1980 年间似乎有趋同（但没有跨越子群体）；这些子群体计有（当时的）中央规划经济国家（苏联，中国和东欧）和工业化国家。整体而言，发展中的经济体系似乎没有这种趋同的子群体，尽管从后来的经验得知发展中国家至少有一个子群体显示他们彼此之间和相对于世界领先国家是有快速趋同，这就是那些东南亚国家。

³² Summers 和 Heston 的数据专题源于他们和已故的 Irving Kravis（也是宾州大学）在 1970 年代开始的研究，在 1980 年代扩大，自此以后被称为《宾大世界列表》Penn World Tables（见 Heston, Summers and Aten, 2002）



直轴：平均增长率(%)

横轴：人均初始国内生产总值（以购买力平价调整为美元）

图 4：1980 至 2000 年间跨国人均初始国内生产总值与平均增长率相比。

数据源：Alan Heston, Robert Summers 与 Bettina Aten，宾夕法尼亚大学国际比较中心，宾大世界表格版本 6.1，2002 年 10 月（106 个观察值：有完整数据集的国家）。参见 http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php

Baumol 总结自战后至 1980 年整体没有趋同，这说法依然有效。图 4 显示最近版本的 Summers-Heston 数据集（合著者 Bettina Aten）1980-2000 年期间的人均收入的增长率，以及 106 个国家的初始人均收入。图表明不支持趋同的猜想（初始时较穷的国家其增长速度超过初始时收入较高的国家，因为要赶上趋同就要有这趋势）。事实上，如果有任何发现的话，简单检视图 4 指出初始富裕国家的增长速度可能比初始贫穷的国家为快，这结论符合第二章的图 1。

如果国家的生活水平没有趋同，那么又如何解释国家之间持续的经济差距？经济学专业催生了另外一个行业，试图回答这简单但重要的问题。当然，没有 Summers-Heston-Aten 数据，不可能进行这些研究：数据只包含需要解释的变量的讯息：产出水平和产出增长速率（人均或每工人或每工作小时）。之后出现了有关可能「作出解释」的变量的各种各样的数据资源，例如由世界银行，联合国这些组织和个人研究者提供的有形和人力资本（劳动人口和教育水平）计量，体制变量（例如法治和腐败），国际贸易，金融指标，政府和私人的研究和开发投资，气候和地理的计量等。

一些最杰出的经济学家参与寻找增长之谜的答案——以及特别是 Solow 剩余（科技进步率）——

—其中包括两位诺贝尔奖得主（斯坦福大学 Kenneth Arrow 和芝加哥大学 Robert Lucas），以及许多专业先进（如哈佛大学的 Robert Barro, Greg Mankiw, Andrei Shleifer 和 Edward Glaeser；哥伦比亚大学的 Jeffrey Sachs 和 Xavier Sala-i-Martin；史坦福大学的 Paul Romer；Brookings 学院的 Barry Bosworth 和 Susan Collins；耶鲁大学的 William Nordhaus；明尼苏达大学的 Ross Levine；威斯康星大学的 Steven Durlauf；哈佛大学和特拉维夫大学的 Elhanan Helpman；纽约大学的 William Easterly 和其他人）。很难在短短篇幅总结所有这些研究（如果不是不可能的话），但可以概括总结。（读者希望对这项研究有更彻底的指导，甚至是经济学的一般演变，请参阅 Helpman, 2004 和 Warsh, 2006）。

首先，许多进行这些研究的经济学家现在认为，若然可以确认正确的增长模式，这会表明有基本动态趋向有条件的趋同。也就是说，如果可以控制正确的变量，那么初始生产力水平较低的国家其生产力和经济产出的增长是快于较富裕国家。当然，这有条件的趋同过程可慢可快，取决于人的耐心和期望。一些跨国统计测试表明，世界各地平均而言，最富和最穷国家之前的差距每年以 2% 的速率逐渐收窄。³³[6] 按照这速度，大约需要一代人（三十六年），落后经济体系的人均收入与领先经济体系的差距可以减半。那些在短期内寻找神奇逆转的人们会对这数字感到失望。但对于其他人来说，收入差距可以在短短一代人缩减如此之多可能是相当骄人。

其次，尽管过去二十年已经进行了大量有关经济增长的统计调查，相信统计工作有助解开增长谜团的经济学家（稍后会注意到这包含大多数从事这工作的经济学家，但不是全部）仍然大致分为两组。有一组的意见密切依据初步的 Solow- Swan 增长模式：主要决定科技进步的力量，如气候（影响疾病的速率），地理位置（决定交通运输成本，因而贸易的倾向）和体制（这是人为的，但改变可能需要几十年，如果不是几个世纪），是经济体系以外的力量，决策者很少或不能直接控制（见 Bosworth and Collins, 2003；Frankel, 2003）。这份清单还要添加「文化」，这是难以纳入正式统计测试，但一些经济学者认为是增长的主要推动力；第五章将进一步探讨这主题。

另一阵营的经济学家认为统计研究支持积极政策干预的观点，这在短期和中期可以加快经济增长：劳动生产力（人均产出或每小时工作的产出）或科技进步（如劳动力和资本投资保持不变，以增加的产量来计算）；或是两者一同增长。促进增长的政策可以包括政府决定开放经济，吸引更多贸易和外国投资，支持更多的研究和开发（通过直接支出或税务奖励），扩充小学和中学教育以增加人力资本，执行合理的宏观经济政策（避免持续和庞大的预算赤字或导致通货膨胀的货币政策）。第二阵营的经济学家骨子里是较为乐观，认为政府有能力鼓励改善生活水平快于自然改善的速度。

用上经济学家经常使用的技术语言，第二阵营的经济学家意指科技进步是**内源性**³⁴，也就是由经济体制内部因素决定，不是外在因素，例如气候和地理。这经济增长概念的知识动力来自 1980

³³ Barro and Sala-i-Martin, 2004, 14 概述这些研究。

³⁴ endogenous

年代当时在芝加哥大学的 Paul Romer（现在在斯坦福大学）的研究(Romer, 1986)。³⁵ Romer（和其他追随者，包括 Robert Lucas 和 William Nordhaus）是建基于 Kenneth Arrow (1962) 和 Eytan Sheshinski (1967) 早先的见解，他们认为支撑科技进步是投资于新设备的无心之得，外溢而惠及经济体系其它领域。如此这般，更多投资将导致更多科技进步，说明后者某程度上是取决于前者。

投资产生有利的外溢效应这观点的无形政策含义，是政府确实有可能发挥重要作用以刺激增长。如果各国政府要刺激投资，尤其可以通过税务鼓励措施，以及鼓励更多国内储蓄，这应可扩大可用于资助投资（从而降低投资成本）的资金，政府就可以加强长期增长的前景。这含义大幅偏离 Solow-Swan 增长模式对投资的悲观态度，这模式意味着投资增加不会推进增长，因为收益递减的缘故。但如果投资能够真正加强科技进步，这种悲观情绪可能会落空。

Romer 模式多走了一步，留意到科技进步往往不仅是副产品，而是经济活动本身的目标——个体和企业蓄意投资时间和金钱，设法改善现存的产品，并最终把任何成功的结果实现商业化。从这个意义上来说，企业投资于创造知识是类似投资于新设备以改善员工效率。投资新机器或多或少可预见有提高生产力的后果，投资于发现知识（以及如果成功的话，以后的商业化）是充满不确定性。因此，利用统计研究试图解释科技进步的来源，却是得出不同的答案，这是不足为奇；对某些变量（如开放外贸）的一些争论仍然喋喋不休。

但是，Romer 的研究另一个突出的政策含义：科技进步并不是必然的，至少站在前端的领先经济会是如此，因为没有模仿这样的选择，除非愿意投入科技研究的能够有保证会得到一些收获。因此要提到不完全竞争或完全竞争理想以外的重要性；在完全竞争中，许多企业制造相同的产品，任何超额利润都消耗于竞争。如果个人或企业不能利用某些额外利润，跳入未知的未来为开发和商业化新东西而承担风险，那么就不会有科技进步。这就是经济学家通常保卫有效知识产权重要性的原因，这授予创新者在一段有限时期内有垄断地位；或是至少在短期至中期，有活力行业的市场结构不应该是完全竞争的。然而，持续的科技进步会通过竞争消耗任何短期利润，长远来看更会消失。³⁶ 以下各章会借助这些关键见解来讨论什么是创业型资本主义必不可少的。

第三，两个阵营的经济学家似乎对体制有助增长有一些粗糙的共识：例如知识产权执行得力和没有腐败。但是西方社会或所谓民事法典的法律体制是否更有效推动经济增长，辩论仍在继续。³⁷ 体制方面的主要挑战是如何最好地创建体制。国家是否必须等待几十年，甚至数百年，让体制自然演变？一个没有定案的问题：正确的体制能否在短期内制造或移植。

第四，「体制关乎重要」这样的观点含蓄表达粗糙共识，认为体制之一是人力资本发展，即是逐步改善劳动力的技能。经济学家在实证研究中通常以受教育年数来衡量人力资本，但他们承认这不是技能的完美代用计算。一些基于统计的经济增长研究找到以这样方法衡量的人力资本与经济

³⁵ Romer 先在博士论文提出他的内生增长理论，其后在在若干方面完善。Romer, 1994 评论这篇大作以及其他同路人的作品。

³⁶ 更正规分析「跨期价格歧视」，参见 Baumol, 2006

³⁷ 彻底评述各方的辩论，参见 Dam, 2006。

增长之间是有强烈的联系。³⁸ 这种联系可以通过两方面产生。多受教育的劳动力更有效率，因熟练劳工一小时的工作是多于非熟练劳工一小时的工作。再者，社会的劳动力变得更有教育，就越有可能有一些成员某种程度上可以帮助科技进步：或是发明或是把发明商品化，或是在这些方面协助他人。但这引起一个扭转因果关系的关键问题：事情是否可能倒过来？经济增长提供扩大教育的必要资源，因而是经济增长刺激教育，而不是倒过来？答案是不能肯定。

最后，辩论中最有争议的也许是外国援助的作用：这是否增强经济增长，或是没有影响，甚至可能损害。第六章将详尽讨论这问题。

以统计分析经济增长的局限

外行人和政治领导人奇怪为何聪明的经济学家分析看来是同一套的数据，但对政府政策的作用提出非常不同结论，例如外国援助（以及其他）；这是可以理解的。这些统计测试是否重申老人眼中只有三种谎言：谎言，该死的谎言和统计数字？³⁹

一个答案是争论援助的作用的经济学家不是利用同一套数据，不是利用相同的模式来分析或测试。另一个原因是分析师的统计测试是关于不同时期，研究不同的国家组合。事实上，研究「跨国回归」的经济学小型工业，已经因为新人加入而日渐扩大，寻找或建造新数据系列添加到原有数据。

概而论之，主要研究已报告统计测试的广泛成果。本质上，人们几乎可以找到想要找到的任何结果，这取决于你认为「回归」应包括那些变量，国家和时段。决策者和行外人对此不会感到安心。但这是现实，并在一定程度上是意料之中。毕竟，许多建立的数据系列包含一些认为会影响经济增长的较为定量变量——如「法治」，腐败，开放贸易以及其他——是研究人员本身或某些对这主题感兴趣的组织或机构（如透明国际组织⁴⁰，计量腐败贪污的民间组织）编制的指数。因此，这些数据系列有主观因素，其他较客观的变量不是这样，例如投资开支和工作时间（但即使这些标准变量也有本身的计量问题，尤其是发展中国家用于收集经济数据的资源比不上富裕国家）。

那么，当一些曾进行统计测试的经济学家质疑测试的有用性和可靠性，这并不奇怪。Ross Levine 和 David Renelt 是早期的怀疑论者（见 Levine and Renelt, 1992）。最近，Easterly 建议即使包括诸如设备投资这些理论核心条件，没有任何标准变量是与经济增长一贯和可靠的有挂钩关系 (Easterly, 2001)。但 Easterly and Levine 只是这领域的少数派经济学家。其他研究增长的经济学家多数相信统计测试或多或少有助确定那些变量有助增长，但他们也承认各变量的作用在相对和绝对程度上仍然是不确定。例如，很难相信投资于实物资本和人力资本对提高产量没有作用。同样，我们知道在最高的抽象层次，奖励和诱因对经济增长极为重要，正如 Easterly 指出。一些国家容许个人和企业拥有自己的财产和获得他们努力的回报，比那些不容许个人和企业享有这些权利的中央规划经济体系更为繁荣富裕，这决不是偶然的。经济学家，决策者和世界各地人民

³⁸ 得出这结论的最突出研究，是 Barro and Sala-i-Martin, 2004。又见 Bosworth and Collins, 2003。

³⁹ 这句话通常是归因于英国政治家 Benjamin Disraeli，在美国得到马克吐温推广而流行。

⁴⁰ Transparency International

面临的挑战，是看看能否更明确声明经济增长有那些最重要的因素。第四至八章迎接这挑战。

表 1：为发展中国家经济增长而处方的华盛顿共识政策
<ul style="list-style-type: none">■ 财政纪律■ 政府资金再分配是基于需求，不是政治■ 拓宽税基，降低边际税率■ 金融市场自由化（机构进入没有限制和价格管制，外国企业的国民待遇，没有资本管制）■ 有竞争力的汇率■ 以关税取代贸易配额■ 消除产品市场竞争的障碍■ 国有企业私有化■ 废止外国直接投资的障碍■ 强力和有效执行知识产权
数据源： Williamson, 2004

经济增长和「华盛顿共识」

1989 年之前，少有实证测试经济增长的决定因素，John Williamson（任职于世界银行和国际经济研究所的经济学家）试图以另类方法解决这增长谜题。他请教在美国华盛顿市的经济学家和政策专家（包括在智囊团，美国政府和国际金融机构任职的人士，以及他认是经济增长的专家），他们认为什么政策最有助于经济增长，尤其是拉丁美洲(Williamson, 1994)。表 1 列出十大答案，自此之后被称为「华盛顿共识⁴¹」的政策处方。

到了 1990 年代，「华盛顿共识」成为不仅是一位经济学家编写的清单。主要是无心之得，这演变成经济增长和金融稳定的配方；世界的主要国际金融机构，尤其是国际货币基金组织，在 1990 年代强加诸一些发展中国家，这些国家需要过渡融资以抵抗金融危机（如汇率突然下降，国内货币储备短缺，以及金融体系摇摇欲坠）。可以假设官员认为这些条件是增长和稳定所必须的；这至少有两个原因。

首先，华盛顿共识包含的许多政策——财政纪律，市场开放，有竞争力的汇率，私有化等等——基本上发达经济体系全有。如果这些政策有利于富人，那么含义上也必然是有利于穷人。再者，Williamson 调查的一些参与者列出的政策，是他们认为外国投资者在落实向发展中国家投资时最感兴趣的政策。

无论是发达国家或和发展中国家的经济学家和决策者，华盛顿共识清单已成为许多讨论和争议的话题。虽然一些著名学者和决策者一般都支持清单的政策处方（见 Fischer, 2003），其他人认为在清单汇编后十五年来经验没有证实处方的有效性(Rodrik, 2003)。正如 Williamson 本人指

⁴¹ Washington Consensus

出，世界各地最花气力去稳定，开放，和把本国经济与世界经济接融合，莫过于拉丁美洲，以及东欧和前苏联的转型经济体系(Williamson, 2004)。然而，拉丁美洲自 1990 年代初以来的增长记录，即使是最好时势也是相对较差，转型经济体系的经济增长也是不平均。

在另一个极端，在过去二十年增长最快的经济体系是中国，诚然中国已迈向共识清单建议的亲市场方向，但只是渐进式。然而，哈佛大学的 Dani Rodrik 批评清单，提出挑衅性问题：若然在 1970 年代后期调查最好的经济头脑，中国应采取什么政策以刺激经济增长，几乎肯定会得出一些「大爆炸」的变体，即是同时采用华盛顿共识清单的所有改革。然而，正如第六章更详细讨论，中国采取非常不同的道路，成就非凡，保留国有企业但鼓励逐渐缩小，同时在「边缘」把中国经济私有化：逐步允许个人拥有自留地，乡镇拥有和经营新企业。第七章将提出类似的渐进策略以促进欧洲的创业精神。

对华盛顿共识的一项不公平的批评，但已广泛宣扬，是阿根廷的案例。阿根廷被认为是华盛顿共识政策处方成功的光辉榜样，但在 2001 年遭受比世上任何国家更严重的金融危机。但这批评是不适当的。正如 Williamson (2004)和其他人指出，阿根廷可能遵循清单上的一些处方——值得注意的是私有化，对外国直接投资开放（直到最近，阿根廷的外资银行份额高于任何拉丁美洲国家）和保护产权——但忽视了列表上两个关键项目：财政纪律和有竞争力的货币。

尽管如此，阿根廷和中国以及其他国家的经验，突显华盛顿共识清单的核心问题。这份列表没有指导列表上各处方的相对重要性或是时间先后或序列。公平地讲，这从来不是 Williamson 研究的原意，他本人之后也表示惊讶（和遗憾）这清单在颇大程度上成为世界各地辩论经济政策的核心。再者，虽然这不是 Williamson 的意图，国际货币基金组织和其他人混淆了清单的目的。随着时日，政策处方被看作是对维持金融稳定（当然其中一些处方确实如此，如财政纪律和具竞争性的汇率）的作用比维持持续经济增长的作用更为重要。

因此，任何有关经济增长正确政策处方的共识已经崩溃。事实上，分析家此后分成两个相反方向。Williamson 连同秘鲁经济学家 Pedro-Pablo Kuczynski (2003)建议大刀阔斧把清单缩减为四个关键因素：

1. 旨在避免金融危机的政策，特别是避免固定汇率，这显然会使得国家在很长时期脱离长期增长的道路；
2. 国内市场自由化，不仅是产品市场（通过降低贸易保护措施如关税），也包括劳动力市场；这阻碍新兴产业和企业的增长，拖延没有竞争力行业和企业必要收缩；
3. 加强促进增长的国内体制；这两位经济学家断言这是 1990 年代发展经济学家思维的最重要变化；和
4. 认识到当国家努力促进经济增长之时，不能忽视经济回报的分配；收入分配高度不平等可以带来政治压力，抑制或抵消经济增长（在这方面，两位学者较为着重于保证普及教育，而不是重新分配的税收政策）。

Rodrik 是原版华盛顿共识的著名评论者，他建议要迈向非常不同的方向：扩大 Williamson 的初版清单，补上他认为经济增长至关重要的十个因素。表 2 列出 Rodrik 的十项额外的政策处方。

表 2：Rodrik 教授拟议增补华盛顿共识政策处方清单
<div><input type="checkbox"/> 法律 / 政治改革</div> <div><input type="checkbox"/> 有效的监管体制</div> <div><input type="checkbox"/> 有效的反腐败法律和执法</div> <div><input type="checkbox"/> 劳动市场的灵活性</div> <div><input type="checkbox"/> 遵守世贸组织的贸易协议</div> <div><input type="checkbox"/> 执行和实施有效的财政法规和标准</div> <div><input type="checkbox"/> 「审慎」开放资本账户</div> <div><input type="checkbox"/> 与金融稳定相符的汇率体制</div> <div><input type="checkbox"/> 有效的社会安全网</div> <div><input type="checkbox"/> 有效的减贫计划</div>
数据源： Rodrik, 2003

我们同意 Rodrik 列表的许多附加项目是可取的，如果不是全部，不仅是为了经济增长，也是为了金融稳定和公平分配收入。但是，这类清单带来的问题是没有让读者，更不用说决策者，知道有什么比重。问题是领导人和人民的注意力有限，又有许多相互竞争的压力和目标，决策者应首先实施原版和增补列表上那些项目？清单没有回答这重要问题。

事实上，第一章已指出，可行的政策处方清单可能有很多问题，尤其是没有提出某种程度的优先次序。面对十项或二十项「必做」的艰巨任务，决策者很容易感受讯息或责任超载之苦。政治领导人和顾问觉得他们必须在多方面取得进展，如果不是全部处方项目；他们会很容易仰天长叹：「这是不可能的！」，继而完全放弃清单。一如要求学生记忆一大堆没有结构或背景的各类事实，这些政策清单的消费者可能只是看看，或许短期内记得这些项目；他们每天面对挑战，要让政府运行，又可满足人民的不断和经常相互冲突的要求，很快就忘记清单这回事了。

总之，虽然有可能以前对最有利经济增长的有关政策曾有共识，至少身在华盛顿的决策者和经济学家曾有此共识，但这种共识已不复存在。这明显见诸发表经济增长文章的政策分析家（如 Williamson, Rodrik 和其他人），以及越来越蓬勃的统计研究，试图解释各国增长模式有很大差别，但往往得出不同和有时不一致的结果。

参考数据：
[Joseph E. Stiglitz: Post Washington Consensus Consensus -后华盛顿共识的共识（苏创译、崔之元校）](#)

资本主义的四面观：新方法观看经济增长

我们认为现在时机已经成熟，对经济增长这主题提出一些新思维。对这个至关重要的问题是否可以有不同的思维方式，让各国的决策者实际上可以利用来加速改善人民的生活水平？我们认为答案是肯定的，这就是本书其余部分所提出的。

我们的基本主张：经济是复杂系统，不能浓缩为一项或两项核心驱动力，要扭转也不能依靠采用发展经济学家或学院在过去曾经提出的一项或几项政策处方。回到第一章的比喻：经济是不可思议的增长机器，经济机器有相互关联和一起运作的零件。同样，如经济能以最可能的速度增长，就必须至少具备四个基本特征的一些要素，这在第一章有概述，第五章将进一步阐述。

我们说「至少有一些要素」，因为适当的具體政策在不同国家会因时而异。背景，文化，历史都关乎重要。不能把单一的详细蓝图强加诸每一国家。事实上，许多取得长足增长的国家有不同的体制结构，正好说明这事实。然而，在讨论这不可思议增长机器的四个主要特点之前，我们认为通过不同镜头审查经济增长是有好处。具体来说，我们认为目前世上有四大类型的资本主义，大家只要记住这一点就可以理解经济如何可以维持持续增长。

这些资本主义原型诚然是非常粗略的概括，而且只有少数经济体系是只吻合任何一类原型。更常见的是经济体系在任何时候都具有这些原型的不同要素，而且这些要素的组成随着时日而变化。更重要的是这些原型不是由一些至高权威指派，尽管每一原型背后是有一些文化惯性。然而，历史说明通过蓄意行动（有时有意想不到的后果），经济可以从一个原型转到另一个，过程比许多人普遍认为的要快。

记住这些原型作为参考点。我们稍后讨论各国通过他们的领导人事实上如何可以选择不同的的发展路径，这些参考点很有用。然而，归根结底，我们认为有一条路径——实际上是正确结合两个原型——最有希望成为最快速和持续增长的道路。

第四章

不同类型的资本主义及其对经济增长的影响

对于我们许多人来说，1989年11月9日当日柏林围墙倒塌，标志着共产主义和资本主义之间结束可怕的冷战争。资本主义胜利，共产主义缩减为历史的一些奇闻。这样看「资本主义」似乎是指一种简单和有一致特点形式的经济组织，即使我们没有正式的定义，只要看到就可以认识。但这种资本主义的观点是严重误读的过度简化。这一章会强调，我们都认为是「资本主义」的国家，各自的经济组织，政府的经济作用以及其他各种不同属性是极为不同。一些资本主义经济极接近社会主义，而另一些监管较多。再者，某国采用的资本主义形式对其增长表现有深刻影响；这就是我们不把所有形式的资本主义放在单一类别的原因，而是把资本主义国家的不同经济体系分为四类：

- 国家指导的资本主义：政府试图指导市场，通常是通过支持预计会成为「赢家」的特定行业；
- 寡头资本主义：大部分权力和财富是由一小群个人和家庭把持；
- 大企业资本主义：最重要的经济活动是由已成立的大企业进行；以及
- 创业型资本主义：小规模，创新的企业发挥重要作用。⁴²

这些系统的唯一共同特点是承认拥有私有财产的权利；除此之外，彼此各有不同，尤其是这一类经济体系的增长记录往往非常不同于另一类，这是因为各自的增长机制，创新和创业精神有很大差异。我们会坚持要促进现时资本主义的缓慢经济增长，最有希望的方法是通过改革，将其转移为有更强增长引擎的另一类资本主义。出于同样原因，已经是快速增长的资本主义必须高度警觉，留意可能破坏他们在这组别成员资格的事态发展。

在各经济体系之内或跨越体系随着时间的转移，没有任何形式的资本主义有主导地位。经济体系的不同历史阶段，可以有（也确实有）不同类型的组合。甚至有一些「前资本主义」的经济体系刚好符合四个原型其中一个。前资本主义经济体系通常是非常贫穷（每年人均收入 1,000 美元或更少），很少有与任何形式资本主义相关的任何体制，特别是受国家保护的产权权利。在非洲部分地区，中美洲和亚洲西部（如阿富汗或巴基斯坦），有一些前资本主义经济体系的政府都非常薄弱；前资本主义反而主要是由确定规则的部族或部落组成。在某些情况下，这些部族可能禁止私有财产，而其他部落可能会非正式承认财产权利。但在这些经济体系与资本主义相关的政府体制是如此原始，把他们纳入我们的分类是毫无意义。尽管如此，也必须考虑到这些前资本主义经济体系，因为数以千万计的人民，如果不是以亿计算，生活在仅堪糊口的困境，值得世人注意；这不仅是出于道德原因，而是他们不会成为我们产品的好客户，至少对我们这些活在其他社会的人而言，更重要的是他们会成为疾病和恐怖份子的温床，威胁较发达社会人们的生活。幸运

⁴² 我们不是唯一的作者认识到资本主义体制有不同品种。Hall and Soskice, 2001 提出不同的分类办法来介绍，讨论和分析（区分「协调市场经济」和「利伯维尔场经济」）。

的是我们认为，我们向符合我们分类的发展中国家提出的同一套建议，只要适当调整，同样也适用于前资本主义经济体系。

在叙述四个资本主义原型时，我们绘画的图画更多是描绘成果，而不是要实现这些成果所需的投入。坦率地说，想象成果是比较容易，因为在许多情况下，成果就是摆在眼前。要确定什么步骤以实现甚至有助于这些成果，是较为艰巨的工作。我们在以后的章节会尝试。

我们在本书的附录讨论另一重要话题：如何**计量**经济体系在何种程度上融入这些范式其中的一个？我们将提出一些原则上的建议，但充分的答案还有待进一步研究以及最重要的是花时间收集数据。

在描述我们这四个资本主义原型变体之前，应该先明确意义。一般来说，被认为是资本主义的经济体系，其生产要素（农场，工厂，复杂机械）大多数或至少是相当大的比例是在私人手中，而不是由政府拥有和经营。没有一个经济体系完全是资本主义。例如在美国，有一些发电企业是由市政府和联邦政府负责。在共产主义体制下，一些小规模生产设备，如缝纫机，是属于个人。我们的描述四种资本主义时，会遇上我们称之为「国家社会主义」的案例。但这些社会往往拥有颇多资本主义的属性，我们首要关注的是这些功能。

国家指导的资本主义

这个卷标显示国家指导的资本主义就是由政府决定那个行业应当增长，甚至个别企业，而不是由私人投资者决定。然后政府的经济政策是针对执行这些决定，利用各种政策手段帮助选中的「赢家」。宏观经济体制仍然是资本主义，因为除了稍后讨论的例外，国家承认和强制执行产权和合同，市场指导商品和服务的价格以及工人的工资，至少有一些小规模的活动仍然在私人手中。

为什么政府试图指挥经济交通？在某程度上，这可能是因为政治领导人想利用权力向「**赢家**」行业和企业榨取财富和其他利益。这种国家指导的资本主义形式与下一节讨论的寡头资本主义相差无几。寡头经济体系领导人的主要目标是恩赐庇护，不是经济增长。相比之下，国家指导的资本主义政府通常采取的立场，是经济体系依循中央规划方向或影响来分配资源分配，是争取最大限度提高经济增长的最好方式。

政府要指导经济增长，有一些可用措施。也许最重要的是或明或暗拥有银行；几乎在所有国家，银行是把资源从储蓄者转移到投资者的主要渠道。至少到目前为止，只有美国是主要利用有组织的资本市场（如股票和债券市场）把资源从储蓄者转移到投资者，而不是银行。确实在过去几年世界各地曾有公营企业私有化的浪潮，推动力是政府需要出售这些资产取得收入，以帮助解决预算赤字，也是要提高效率和降低原国有企业所提供服务的价格。然而，在发展中经济体系以及在一些发达国家（如德国），政府仍拥有银行体系的很大份额（见 Hanson, 2004）。在印度，国家拥有全部银行资产的 75%（见 Patel, 2004）。中国的四大国有银行主导该国的金融体系；在中国的指挥和控制传统下，这是毫不奇怪；根据中国加入世界贸易组织的协议，这些银行到了 2007

年要全部私有化。

即使没有直接的所有权，政府还可以直接或强烈「说服」银行依指令行事。韩国就是前者很好的例子，日本的「行政指导」是后者的例子。政府可以，也确实在其他方面指导资本主义，例如以税务优惠偏袒某些企业或部门，独家授权（合法垄断）或批出政府合同。受惠的企业因此成为「全国冠军」，成功是得到政府政策保证。政府还可以通过保护措施支持行业，如关税，以保护国内企业免受外国竞争。再者，政府可以指导外国投资者或合作伙伴的活动，只容许他们进入某些部门和在某些条件之下（通常是该外国伙伴要与当地的合作伙伴共享，并最终转让科技和知识）。中国与美国制造商的合资企业，日本与美国航空航天企业的安排是这指引类型的例子。

国家指导的资本主义可以在一定程度上与大企业资本主义重迭，但这两个系统有着根本的不同。例如，当国家冠军企业得到国家青睐，两者是重迭。这些企业通常有大量员工，以高度结构化的方式管理。即使有创新，这是有组织、有单独编列预算和密切管理。国家指导系统罕见有超过几个全国冠军，可能只是因为国内市场规模不允许超过一定数量。与此同时，其他大企业可以蓬勃发展，也许是通过与政府大做生意或是利用国内和（或）国外市场让企业可以增长。经济体系然后会被大企业主导，但不一定是朝向政府政策指导的成果。

把国家主导资本主义等同中央规划是很有诱惑力，但这两个系统也有很大的不同。在中央规划经济，国家不仅挑选赢家，也**拥有生产手段，订出所有价格和工资，往往很少关心消费者想要什么，因此基本上没有激励以有利于个人创新**。相反，在作为中央规划典范的前苏联集团国家，管理大「企业」的官僚得到的薪酬是根据他们工厂生产的数量，无需顾及质量或是消费者是否真的需要这些产出。就其本质而言，中央规划是不利于采用突破性科技：在 1958 年发射第一颗人造卫星的苏联太空计划也许是唯一的例外。但是，这种事情正是国家社会主义做得最好的：为了一个具体，甚至有限的目的，投入大量指挥和控制活动。这对普及的长期经济利益没有什么好处。

事实上，前苏联集团的进展是依据五年计划；用计算机术语来说，在那里创业得不到操作系统的支持；已经在工业化资本主义世界推进经济增长的高科技产业，特别是在美国，从来没有开步走。苏联体制能够生产高度训练有素的科学家，但实际上无法利用他们的工作。像电影《绿野仙踪》的结局，当窗帘拉开揭示是一位普通人在控制一切，当柏林围墙倒下来时，全世界发现苏联集团经济体系的悲惨失败；许多西方专家（包括美国中央情报局）大为惊讶，他们一直认为尤其是苏联是不容忽视的强大经济体系。

重要的是要指出，即使没有采取我们定义的「国家指导」，政府仍然可以发挥重要作用，提供惠及全民的公共物品和服务，而不需指令**应发展那些特定部门或行业**。例如，政府惯常提供基本基础设施（道路，供水和卫生系统，教育，警察和司法系统）和资助基础科学研究。政府开展这些活动，只是提供平台让所有经济参与者可以开展本身的活动。提供个人或企业可以独霸好处的「公共物品」，是政府的基本工作（连同国防）。这样并不意味各国政府是在「指导」经济。在任何形式的资本主义经济体系，提供公共物品是正常的，不是只限于国家指导的体系。

国家指导的资本主义有什么突出例子？马上想到大多数东南亚国家政府利用上文提到的一个或多个指导措施偏重某些部门，主要是为了出口。几十年来，许多拉美国家遵循「进口替代」的政策，这是旨在保护被选定获得这种支持的某些部门和个别企业，免受进口（竞争冲击），以促进增长。法国、德国和美国也有国家规划或方向的元素，这说明没有单一和纯粹的资本主义形式可以排除其他元素而主导任何经济体系，对经济增长最重要的是混合不同系统。更具体地说，虽然美国联邦政府主要是限于提供政府应该供应的公共物品，政府也有进行有限形式的国家指导：直接补贴农业部门，关税或配额和现金补贴（如欧洲和日本）；能源部门有税务优惠；住宅产业有减税和有补贴的第二按揭市场（两个由政府赞助的大企业：房利美 Fannie Mae 和房地美 Freddie Mac 主控市场。）

国家指导资本主义的优势

国家指导的亚洲经济体系经济增长显著，证明这种形式的资本主义可以非常成功和长时期维持（虽然东南亚经济体的经济增长在 1997 至 1998 年被金融危机严重干扰）。不难理解这些成功的源头。在科技前沿远远落后的经济体系，只需要找到某种方式获得先进或是相当接近的外国技术，然后结合成本较低的劳动力制成产品（以及越来越多的服务，例如电话咨询中心），可以在国际市场卖得很好。外国科技可以通过引进外国直接投资输入。可以派遣国民往国外大学学习知识（最常见的是美国）。更果敢的策略是鼓励，或者至少是没有限制，本国公民移居到技术领先的国家如美国，希望他们成功后返回本国或是在国外促成开办和新的本土企业增长。印度首先实践这「反向人才外流」策略，几十年前这可能看起来像赌博，但现在似乎已经得到可观回报，成功的印度创业家从美国返回家园或投资印度企业（Saxenian, 1999）。

有些国家采用「出口带动增长」的策略，主要是在国家指导的推动下；但无论是以什么方法达成这目标，策略成功取决于出口货品有销路，主要是美国；对于亚洲出口国而言，最近是输往亚洲其他国家；亚洲国家通过出口赚取增长的收入，各国政府有外汇支付进口商品。如果世界各地市场没有通过历届多边关税和其他边境限制自由化而开放，先由关税及贸易总协议贸易⁴³启动，再由继任的世界贸易组织⁴⁴总其成，由国家指导和出口主导的经济增长也不会成功。

国家指导资本主义的陷阱

国家指导资本主义有缺点，甚至危险。事实上，由于我们倾向其他形式的资本主义，读者可能不会惊讶我们看到的缺点多于优点，特别是一旦这些国家指导资本主义经济体系成功后，人均收入水平接近较少国家指导的富裕经济体系。

相信国家指导永远行得通。政府成功指导经济，取得一些成就，可能误解历史教训。有些国家在国家指导下经济迅速发展——许多人特别会想到亚洲经济体系——很容易得出这样的结论：无限期延续同样的做法将产生增长效益。但是，世界在变化。采摘挂得低的果子后，收获的困难就

⁴³ General Agreement on Tariffs and Trade , GATT

⁴⁴ World Trade Organization, WTO

越来越大。国家指导曾在一些国家发挥作用，情况确是如此。

过度投资。什么会出错？1990 年代末的韩国是很好例子。韩国政府长期习惯于指示其银行向较大的韩国大企业（财阀⁴⁵）提供贷款，诱导太多银行过度投资于扩大半导体，钢铁和化学工业。1997 年夏天，在东南亚地区开始的金融危机蔓延到韩国，该国的银行以及更重要的是凭着借贷而扩充的企业是如此尾大不掉，韩国经济陷于崩溃。最后由美国政府主导国际合作，通过延长存款的期限来支撑该国的金融体制（Blustein, 2001）。后来韩国政府才强迫一些财阀重组和诱导银行以商业标准来处理该国的贷款，而不是政府主导。

韩国不是孤立事件。中国有庞大的银行金融问题，源自数十年的中央规划；在此期间，国有商业银行基本上是政府部门向国有企业融资的工具。随着中国摆脱中央规划经济，走向自己独特版本的资本主义，许多国有企业已无力偿还国家银行，由政府承担巨额损失。第六章会讨论这过程。第七章讨论自 1980 年代末日本的股市和房地产泡沫爆破，一直困扰日本经济的类似银行困境。虽然日本没有采用中央规划，该国对银行的「行政指导」最终导致企业借贷人过度投资，无法偿还债务。政府针对这问题的踌躇和延迟反应，导致日本经济在整个 1990 年代和现今十年停滞不前。

选择错误的赢家和输家。过度投资不是国家指导资本主义的唯一缺点。随着这些国家接近科技前沿，他们不再只是选择一个部门或一个行业和盘算：「我们会了解这业界的企业如何运作，然后超越他们。」相反，一旦国家站在前沿边界，就如谚语所言来到岔路口。应选择哪个方向？这是先进经济体系企业每天要面对的问题：不确定消费者是否需要这些新产品和服务，也不知道无论计划是如何周详，研发工作最终会有什么成果。

在迅速创新的经济体系，往往同时并行的个别企业，抢先成为「先行者」，并尽量利用这市场地位。他们的努力得到资金赞助，犹如赌注押在最有可能赢得比赛的那匹马。达尔文式的物竞天择市场选择过程 最终产生冠军或赢家，赢出比赛的马匹可能不是有最尖端的科技，但是有最有效率的生产，营销和分配计划，又广泛迎合许多消费者。美国的例子包括福特的 T 型汽车（当时不是最先进的汽车），微软开发的个人计算机操作系统 Windows（安全程度不及最新的竞争对手：Linux 开源系统），或甚至个人计算机本身，戴尔领导群雄是依靠销售相当于福特品牌的计算机，而不是凯迪拉克（Sun 和其它公司的高级货）。

不受官僚管制的资本主义，特点是看似混乱，全无计划，乱七八糟；国家指导经济体系的各国政府感觉很不舒服。相反，他们亲眼看到他们基于出口前景挑选的行业初步成功（随后有国内销售后续），这些国家的政府很容易认为同样的指导过程会继续产生未来的赢家。但是，一旦经济处于前沿，成功不再是那么容易——因为没有明确的领先者可以复制或追随——很容易就犯错。马来西亚因此在 1990 年代建设世上最大的高科技园区，这个价值数十亿美元的项目似乎未见成效。新加坡也是因此倾尽全力，企图把该国打造成领先的生物科技中心，以优厚工资和额外条件吸引

⁴⁵ chaebols

世界各地的领先研究人员多花点时间在新加坡。赌博可能收效，但新加坡不是唯一国家认为可以成为下一个生物科技硅谷。韩国在生物科技领域已经取得重大进展，部分原因是因为政府没有像美国一样有严格法律禁止复制（克隆）。与此同时，美国有许多州份和地区各下赌注，声称自己是生物科技革命的中心。在这生物科技比赛中，有些人会成功，但不是全部。

易感染腐败贪污。在商业企业成功取决于是否得到政府优惠的经济体系，总是有腐败贪污的危险。企业总会发现隐蔽或不是怎样隐蔽的方法获得这些优惠。腐败是中国体制众所周知的特点，这是很好的例子。我们稍后建议：虽然中国发展迅速，如没有腐败，中国可以增长更快。

难在「拔插头」和调整政府资源。国家指导资本主义最后一个危险：一旦国家承担在某些企业或部门投入资源和威望，即使清楚看到需要重大改组或是其他国家的竞争对手正在超越，也很难「拔插头」。要么政府不想掉脸子，或者更常见的是政治强大的利益集团妨碍善意的各国政府放弃干预。这个问题的最好例子，是几乎所有富裕国家政府都延长了农业补贴，尽管农业职位一直减少，到了现在只占极小份额（美国是少于 3%）。再者，尽管在以往的关贸总协议和现在的世界贸易组织规则下谈判开放贸易，但是富裕国家仍然试图保护某些制造行业免进口竞争，无论是通过世界贸易组织协议的例外条款批准的「临时」保护授权，或是较长期的品种：反倾销税和平衡税，以抵消外国补贴（尽管绝大多数经济学家尤其谴责反倾销补救措施）。事实上，讽刺的是政治压力往往迫使各国政府支持夕阳工业，而不是有未来前景的行业，主要是夕阳工业及其雇员为争取政府援助而叫喊得最响亮。

总而言之，国家有明确界定的目标为目标，往往可以成功指导经济。但是，随着经济赶上科技前沿，挂得较低的果子已挑摘一空。到了这一步，或许在这之前国家指导资本主义的缺点更加明显：过度投资，无法拿出激进的创新，易感染腐败贪污，以及不愿把资源从低收益的活动转移到可能有更多回报的途径；以上已成为常规。

寡头资本主义

如上所述，我们称之为「寡头」资本主义很容易混淆国家指导资本主义，因为「寡头」资本主义国家也容易大规模参与指导经济。寡头资本主义，只是经济体制名义上是资本主义，产权体制是保护那些拥有大量财产的人，政府政策的目的是主要或完全是为了促进一小撮人的利益（通常是非常富裕的），而更糟糕的是保护执政党独裁者和他（她）的朋友和家人的利益（在这情况，这体制应该定性为「窃盗统治」⁴⁶）。不幸的是这种形式的资本主义遍及世界许多地方，可能祸及十亿人口，多见于许多拉丁美洲国家，许多前苏联国家，大多数阿拉伯中东国家和非洲大部分地区。

在这些社会，经济增长不是政府的中心目标，其主要目标是维持和加强已经拥有该国大部分资源的少数寡头的经济地位（包括政府领导人本身）。这一事实区分寡头资本主义和其他专制或较少民主的社会；在后一类社会，经济增长显然是中心目标，但资本主义被国家压迫性「指导」。当然，即使是在寡头经济体系，政府和统治精英阶层可能在一定程度上有兴趣促进经济增长，但只

⁴⁶ kleptocracy

是作为边缘目标或「限制」：以实现足够的增长压抑「土人」奋起反抗推翻当权者，以及让统治精英积累更多国家财富，中饱私囊。就是这种情况，连同这些政府的高压权力，使我们很不情愿在第六章总结：革命可能是最有效（也许是唯一）的方式来消除寡头资本主义，转向政府以整体经济增长为首要目标的体系。

不平等和增长停滞

寡头资本主义经济一般有几个共同特点。首先，也许是最明显的，是收入分配极为不平均（财富分布往往更不平均）。我们可以利用计量不平等的所谓**坚尼系数**来说明这一点。⁴⁷ 表 3 报告 1998，1999 或 2000 年拉丁美洲的坚尼系数，我们认为这地区可广义定义为寡头资本主义。坚尼系数计分从 0 到 100，分数越高，收入（或财富）分配越不平等。为了对比，表 4 显示经济合作与发展组织国家的坚尼系数，其中包括世界上的富国（有少数例外如墨西哥和土耳其）差距相当惊人。拉丁美洲的坚尼系数大约是 50 至 60，指出收入高度不平等。与此相反，经合组织国家的坚尼系数是在 25 至 40 之间（美国在这范围的上方）。

表 3：一些拉丁美洲国家的坚尼系数			
国家	坚尼系数	年份	2007/08 年度《人类发展报告》
玻利维亚	44.7	1999	60.1
智利	57.1	2000	54.9
哥伦比亚	57.6	1999	58.6
哥斯达尼加	46.5	2000	49.8
多米尼加共和国	47.4	1998	51.6
厄瓜多尔	43.7	1998	53.6
萨尔瓦多	53.2	2000	52.4
危地马拉	59.9	2000	55.1
洪都拉斯	55.0	1999	53.8
墨西哥	54.6	2000	46.1
巴拿马	56.4	2000	56.1
秘鲁	49.8	2000	52.0
乌拉圭	44.6	2000	44.9
委内瑞拉	49.1	1998	48.2
中		2007/08	46.9
港(a)			53.4
台(b)		2000	32.6
数据源：《世界银行：2004 年世界发展指标》（国际复兴开发银行 / 世界银行，2004 年）			

⁴⁷ Gini coefficient 坚尼系数是计算两条曲线之间的面积。第一条曲线称为洛兰兹曲线 Lorenz curve，这描绘人口的实际收入分配：以收入划分人口，也就是说，收入最低的百分之十，第二低百分之十等等。然后每组配上所占总收入的份额（例如，最低的百分之十的人口只获得总收入 4%）。第二条曲线显示假设案例中有完善的平等分配，使每个百分之十的人口获得总收入 10%。两条曲线之间的面积越大，即是实际不平的程度越大。坚尼系数只是计量这面积的大小。

注：这份数据没有其他拉丁美洲国家的坚尼系数。

译注：为方便读者参考，并列 [2007/08 年度《人类发展报告》](#) 的更新数据以及两岸三地的系数。

(a) 香港的坚尼系数众说纷纭：[香港政府统计部门向立法会议呈报的数据是](#)：45.1(1981), 45.3(1986), 47.6(1991), 51.8(1996), 52.5(2001), 另有 53.4 (美国中央情报局 [CIA Factbook](#))，

(b) [台湾新闻处官方网站](#)。2009 年 5 月 20 日参阅。

表 4：经济合作与发展组织国家的坚尼系数			
国家	坚尼系数	年份	2007/08 年度《人类发展报告》
澳洲	35.2	1994	35.2
奥地利	30.0	1997	29.1
比利时	25.0	1996	33.0
加拿大	33.1	1998	32.6
捷克	25.4	1996	25.4
丹麦	24.7	1997	24.7
芬兰	26.9	2000	26.9
法国	32.7	1995	32.7
德国	28.3	2000	28.3
希腊	35.4	1998	34.3
匈牙利	26.9	2002	26.9
爱尔兰	35.9	1996	34.3
意大利	36.0	2000	36.0
日本	24.9	1993	24.9
韩国	31.6	1998	31.6
墨西哥	54.6	2000	46.1
荷兰	30.9	1999	30.9
新西兰	36.2	1997	36.2
挪威	25.8	2000	25.8
波兰	34.1	2002	34.5
葡萄牙	38.5	1997	38.5
斯洛伐克共和国	25.8	1996	25.8
西班牙	32.5	1991	34.7
瑞典	25.0	2000	25.0
瑞士	33.1	1992	33.7
土耳其	40.0	2001	43.6
英国	36.0	1999	36.0
美国	40.8	2000	40.8

数据源：坚尼系数录自《世界银行：2004 年世界发展指标》（国际复兴开发银行 / 世界银行，2004 年）；经合组织国家的坚尼系数参见[经合组织网页](#)。

注：冰岛和卢森堡没有资料。

译注：为方便读者参考，并列 [2007/08 年度《人类发展报告》](#) 的更新数据。

可以肯定的是，一些拉丁美洲国家在 1980 年代及以后似乎试图提高经济增长，摒弃阿根廷经济学家 Raoul Prebisch 在 1950 年推动的进口替代策略，这策略在其后二十年在许多拉丁美洲国家实施。当时提出这策略的理由是这保护当地的「新产业」免受国外竞争，使他们有时间成长和面对任何来源的竞争。但是这些新产业往往是由强大和富裕的当地家庭拥有，暗地说明进口保护是连贯上文描述的寡头资本主义。一些拉丁美洲国家放弃这种做法，采取犹豫步骤开放经济接受外国竞争，似乎表明寡头资本主义模式略有削弱，因而增长较为快速。

迄今为止，结果并不符合这观点。表 5 比较拉丁美洲主要经济体系在两段时间（1960 至 80 年代和 1980 至 2000 年代）的增长率。第一阶段大致吻合当时主导整个拉丁美洲的进口替代经济政策；后期大致包括「市场改革」年代。然而，如表 5 所示，除智利（在拉丁美洲有最低的坚尼系数），1980-2000 年期间的经济增长没有重大差异，而且在许多情况下实际上是低于 1960 至 1980 年。⁴⁸

表 5：拉丁美洲国家人均国内生产总值的平均增长和坚尼系数

国家	进口取代时代 1960-80	利伯维尔场时代 1980-2000	坚尼系数
阿根廷	1.94	0.42	52.2 ^a
玻利维亚	1.40	-0.53	44.7 ^b
巴西	5.12	0.66	59.3 ^a
智利	1.87	3.20	57.1 ^c
哥伦比亚	2.72	1.13	57.6 ^b
哥斯达尼加	2.28	0.48	46.5 ^c
多米尼加共和国	2.89	3.07	47.4 ^d
厄瓜多尔	3.91	-0.94	43.7 ^d
萨尔瓦多	1.23	0.38	53.2 ^c
危地马拉	2.80	-0.16	59.9 ^c
洪都拉斯	1.56	-0.48	55 ^b
墨西哥	3.35	0.75	54.6 ^c
尼加拉瓜	0.54	-2.53	43.1 ^a
巴拿马	4.32	0.73	56.4 ^c

⁴⁸ 当然，除了一些例外，拉美国家在 1980 年至 2000 年遭遇艰难时期，因此即使他们尽力也无法快速增长。有几个国家（阿根廷、巴西和墨西哥）借入太多外币，有一些国家有过高的国内债务，无法偿还；这是因为国内增长缓慢，加上出口商品在世界市场上价格持平或下降。

巴拉圭	3.18	0.28	57.8 ^a
秘鲁	2.17	-0.07	49.8 ^c
乌拉圭	1.62	1.08	44.6 ^c
委内瑞拉	0.18	-1.01	49.1 ^d
数据源			
国内生产总值：Alan Heston, Robert Summers and Bettina Aten, 宾夕法尼亚大学国际比较中心, 2002 年 10 月参考 http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php 。			
基尼系数：《世界银行：2004 年世界发展指标》（国际复兴开发银行 / 世界银行，2004 年）			
^a 2001 年基尼系数			
^b 1999 年基尼系数			
^c 2000 年基尼系数			
^d 1998 年基尼系数			

在 2006 年，世界银行的年度《世界发展报告 *World Development Report*》专门讨论平等和经济发展之间的关系，世界各地决策者和发展专家都密切留意这份报告。虽然一般都认为发达经济体系在两者之间是权衡取舍（Okun, 1976），世界银行提出令人信服的理由，至少以发展中国家作为整体而言，收入和财富不平等在两方面会阻碍经济增长。那些掌控权力和财富的人可以和确实容易扭曲全部社会群体的资本成本，从而导致浪费和低效率分配资源，因而堵塞受害者的机会。有权势的少数精英也往往建立和维持只是有利于本身的体制和规则，牺牲了广泛大众。这两种趋势是显而易见，而且确实准确地描述寡头资本主义主导的经济体系。

网上参考数据：

[中国评论通讯社：中国基尼系数已升至历史新高：敲响社会警号\(2008-02-22\)](#)

[明报：香港贫富悬殊全亚洲最严重（2008 年 10 月 24 日）](#)

[“香港贫富悬殊越见严重”](#)

[香港扶贫委员会：香港的入息差距](#)

非正规

发展中国家的经济体系中，困扰拉丁美洲经济体系的还有第二个特点，这特点与许多（如果不是大多数）寡头经济有关连：高比例的「非正规活动」。经济学家认识这非正规现象已经有一段时间（见 Tanzi, 2000），秘鲁经济学家 Hernando de Soto 两本畅销书籍让大众更深入理解（见 De Soto, 1989, 2000）。

De Soto 引用「非正规」这术语的意思，是个人和企业进行本质上是建设性的经济活动——如房屋建设，销售商品和服务等等——但技术上是非法，因为没有必要的正式批准和执照，或是土地没有业权。这样定义的非正规活动有别于犯罪，这也是违法活动，但受到社会谴责，因为破坏社会结构（通过盗窃，殴打，绑架，谋杀这些活动；许多国家还包括使用和销售某些毒品和随之而来的洗钱）。

非正规活动具建设性，并有助于经济增长，但下一章提出在非正规活动极为普遍的经济体系，如非正规商业可以从地下走上地面，公开做生意，可以取得有利于更迅速扩张的正规信贷和网络，经济增长会更为快速。这方面讨论关键的一点，在寡头资本主义中非正规往往是广泛和持久，我们不相信这是意外。这样的社会的执政家庭为了本身的狭隘的经济利益，不考虑让整体人口享有正规权益。他们不希望有竞争来自进入经济体系的新的正规成员。寡头政治精英支持的政府似乎用尽方法使非正规企业和个人难以正规运作。

现在人们认识「非正规」这问题不是只限于拉丁美洲；De Soto 首先在 1980 年代研究拉丁美洲；「非正规」经济在非洲，亚洲，印度和中国也很普遍。事实上，即使俄罗斯总统普京也承认在俄罗斯成立新企业的困难，令人失望的是这个国家变得有利于寡头。因此，普京表示遗憾：「（俄罗斯）政府和地区当局未能创造条件，让中小型企业蓬勃发展。每一位开创新业务和登记企业应给予个人（勇敢）奖章。」（引自 Arvelund, 2005）⁴⁹

网上参考数据：

[杨忠川、成忠一：因特网中非正式经济活动之初探：以 TANet BBS 站中计算机设备二手市场为例](#)

[劳动世界的格局改变：非正规经济的成长《2006 年国际劳工组织报告》](#)

[黄宗智：中国被忽视的非正规经济：现实与理论](#)

[胡鞍钢/赵黎：我国转型期城镇非正规就业与非正规经济\(1990-2004\)](#)

[苏振兴：关于拉丁美洲非正规经济的几个问题](#)

[林家裕：第三意大利的小规模工业化发展：以 Emilia-Romagna 为例](#)

腐败贪污

寡头经济通常是腐败的，甚至超过国家指导资本主义，但任何经济体系都会有腐败贪污。政府为难人民不容易获得许可证或批准书——这是导致非正规的先决条件——也创造机会让低层官员受贿。事实上，行贿的企业面对政府官员侵扰更多于守法企业（见 Kauffman and Wei, 1999）。再者，虽然在寡头统治的国家一些主控企业和家庭能是「宝座背后的权力」，最终权力仍然在政府官员的手上，他们可以为难或方便寡头。其结果是这些企业和家庭可能要向负责领导人支付「方便钱」。

腐败贪污在多方面阻碍经济长。一方面，这把企业能源从生产活动，如制定和采用创新，转移到对社会的浪费。失去这些潜在创新者的生产服务，其「机会成本」也许是腐败的最大成本。再者，通过增加营商成本，腐败阻碍国内和国外的投资。非洲和世上其他贫困国家的经济苦难，传闻但极具说服力的解释把这个问题归咎于腐败（见 Baker, 2005; Naim, 2005b）。有一些更正规的统计证据证实腐败是昂贵的，证明这特别妨碍外国投资。⁵⁰ 例如，魏尚进教授（布鲁金斯学会和

⁴⁹ Arvelund (2005) 还指出，中小企业仅占俄罗斯国内生产总值约 15%，而相比之下，美国的数字约为 50%。

⁵⁰ 但是，增长和腐败之间的负面统计关系并不普遍。Jakob Svensson 调查这主题，在跨国统计测试中没有发现任何联系，但他警告这些回归数据可能无法计量腐败。（Svensson, 2006）

国际货币基金)估计,腐败行为可以对外商投资多加达 50%税率,这无疑阻碍外国资金流入(见 Wei, 2000)。⁵¹ 有人可能认为中国是例外;尽管中国的腐败现象极为普遍,但吸引外国投资一直非常成功。然而,魏教授认为如中国能减少腐败,将可吸引更多国外投资,因此增长会更加迅速(Wei, 2001)。⁵²

自然资源丰富的危险

最后,有一些寡头国家拥有丰富的自然资源,尤其是石油,帮助巩固这形式的资本主义难以撼动。纽约时报专栏作家 Thomas Friedman 提出更为广泛的假说,他称之为「石油政治第一律」,声称在石油资源丰富的经济体系,「石油价格和自由步伐总是朝着相反的方向」。(Friedman, 2006, 31)这概念就是当石油资源丰富的经济体系的石油价格上升,执政的寡头有必要的资金「收买」政权的对手,也有持无恐无需理会其他国家如何看待他们。就我们的目的而言, Friedman 假设最相关的方面,是高油价政权没有多少诱因或需要去培养创业精神。

这些主张的典型例子或许是沙特阿拉伯,一个家族(沙乌特家族)数代以来一直执政,也拥有国家石油垄断企业 Aramco。这家族有了丰富的石油收入,不仅能够控制石油业务,也利用收入购置或建立许多其他企业。沙乌特家族也利用政府的石油收入来支持其他行业,如石化工业,从而表现出国家指导资本主义的特点。中东其他地方的情况也是类似,但在阿曼,巴林,迪拜,阿拉伯联合酋长国和科威特这些石油资源丰富的国家,掌权家族在扩阔经济增长的基础方面,似乎较为成功。我们印象中的一个原因是,尽管在沙特阿拉伯开业表面上并不困难(根据世界银行的年度《经商 *Doing Business*》排名,下一章讨论),国家又有计划使用该国大量增加的石油收入以开发庞大的制造业集团和石油化工设施,但该国在文化和经济依然是极为封闭,其他更成功的石油资源丰富经济体系对外国商品,创意和资本更为开放。⁵³

例如,迪拜虽然必须克服重大障碍,但正在尽最大努力成为中东地区的银行和证券交易中心 (Spindle and El-Rashidi, 2006)。迪拜领导人认识到,没有主要的外资金融机构在当地落户,这努力不会成功;迄今已有一些在该国开业或扩大营业。迪拜也在建设「网络城」;至 2006 年中已吸引许多美国的领先高技术品牌(微软,惠普,思科)在此建立中东的主要业务设施。阿曼和巴林的领导人也以不同方式开放经济,争取吸引该区内的游客。⁵⁴

尽管所有酋长国家有最新进展,中东(除以色列)的经济进步还是非常糟糕,尽管大多数这些国家石油丰富。一项研究报告说:「自 1975 年以来,中东的人均国内生产总值增长一直不如世上

⁵¹ 魏尚进 (Wei, 2000) 也认为腐败把资本流入从外国直接投资转移为外国银行贷款。如果这是事实,这增加了货币危机的风险,因为银行可以不滚动贷款,就此「离开」借款国,而外国直接投资往往是「粘性」(很不容易卸下企业的控制权)。

⁵² 魏尚进的统计研究和其他人在这方面的研究,是采用调查所得的腐败计量,因此受到上一章提及对增长的统计研究的限制。尽管如此,腐败现象和外国投资之间的负面关系是符合常理,因此是可信的,至少我们相信。

⁵³ 彻底分析沙特阿拉伯的经济状况,参见 "Long Walk," 2006。

⁵⁴ 在 2006 年,迪拜的最重要企业,迪拜港口企业 Dubai Ports, 寻求收购铁行航运 Peninsular & Oriental Steam Navigation Company, 这间英国港口企业经营一些美国港口。提案引起美国两党的众议员和参议员猛烈批评;根据调查数据,收购也不受美国公众欢迎。迪拜港口最终取消协议,后来同意放弃一些其他美国港口的生意。事件伤害了美国和迪拜之间的关系,迪拜当时是美国的重要盟友;还损害美国与阿拉伯世界其他国家的关系,但这种影响会持多久还是不能确定。

其他任何地区。」(Askari and Takhavi, 2006, 83)

总而言之，寡头资本主义管治的经济体系不是以增长来驱动，而在最坏的情况下这是腐败领导的地盘，即使是较好情况也只会维护极少数特权份子的收入和财富。事实上，收入高度不平等是寡头资本主义的定义性特征，其他特征包括广泛的非正规经济活动网络，普遍腐败（如经济在很大程度上依赖单一的自然资源，这可能放大）。

大企业资本主义

哈佛大学经济学家熊彼德 Joseph Schumpeter⁵⁵，是唯一经济学家承认创业家在资本主义经济的核心作用，讽刺的是他在老年时（1940 年代末期和 1950 年代初期），对创新在美国的未来感到悲观。熊彼德担心创业活动倾向于已成立的大企业，这些企业不仅有资源来资助创新活动，而且还享有足够庞大的市场阵地可以赚取值得投资发展创新的利润。熊彼德还关切到美国大企业内部越来越官僚化，特别是在二战后的大规模生产可能扼杀未来的创新(Schumpeter, 1942, 81–86)。

另一位较为大众熟悉的哈佛大学经济学家 John Kenneth Galbraith，撰写文章关于战后初期成立的企业权力越来越大。但与熊彼德相反，Galbraith 并不担心「美国企业」会用光商业创意。他反而担心大型企业变得非常强大，社会需要有工会和政府这些「抗衡权力」，监察企业的过火行为：广告的浪费，豪华的待遇，过份的利润 (Galbraith, 1967, 388–99)。⁵⁶

熊彼德和 Galbraith 都关心我们称之为大企业资本主义，换言之，大型企业主导的经济体制，原来的企业创始人已离场或不再有效控制企业。这类企业的所有权分散在许多股东，往往包括一些大型机构投资者（保险业，养老基金，大学，基金会等）。职业管理人员是这些「委托人」的「代理人」，因而产生有名的「委托—代理」问题，这是如何确保管理层管理企业时，是持续为企业所有者的最佳利益服务。⁵⁷

在本章和第七章，我们认定大企业资本主义主要是在欧洲大陆，日本，韩国和其他经济体系的部份地区，包括美国。这并不是说上述的前一组经济体系完全是由大型企业主导，因为事实上各国还是有许多小创业家。但是大企业经济体系很少有我们所定义的创新型创业家。相反，大企业经济体系的创业家是生活在边缘，未能为大企业提供经济燃料，一如在美国和越来越多的国家，创业形资本主义是经济体系的重要特征。大企业经济体系还倾向于由某些国家冠军企业驱动，这些企业是由各国政府挑选或促成，可能是出于民族自豪感和源于以下的信念：只有这些企业可以实现规模经济，可以挑战其他国家（通常是美国）的强大全球竞争者。

⁵⁵ 或译「熊彼特」。

⁵⁶ 总结 Galbraith 许多著作和职业生涯，以及为什么他认为理想的经济现在看来有些过时，不符合当前现实，参见颇为刺激的 DeLong, 2005。

⁵⁷ Adolphe Berle 与 Gardiner Means 在 1930 年已认为当所有权与控制权分开时，必然会有这问题(见 Berle and Means, 1932)。近几十年来，经济学家重新卷标为「委托—代理」问题。

大企业和寡头垄断资本主义的缺点

通常，大企业资本主义也是寡头垄断，但并非总是如此。这是说这体系的特点是大型企业运作的市场规模有限，只能支持少数竞争者可以实现既有科技提供的任何重大规模经济。或是这些市场因为「网络效应」可能有一个或几个企业；「网络效应」是指在商品或服务的价值取决于有多少用家，例如通讯网络，股票市场以及各种高科技产品，特别是计算机软件。这些市场往往是高度集中，有时甚至是垄断，因为成功取得大量顾客的企业可以在竞争中取胜可能的参赛者。

然而许多经济学家和决策者并不满意寡头垄断，因为这偏离竞争的理想：许多小企业各自努力取胜。在这些「原子化」市场，没有任何一家企业控制足够市场，可以设定价格，价格反而是由许多消费者和企业通过非人化的相互作用而确定；一如经济学入门书教授的供给和需求曲线互交。与此相反，人们不信任寡头垄断，是因为在一些只有少数竞争对手的行业，各企业可能对价格设置有一些控制权，尤其是他们的产品和服务可以与市场内的对手区分（经济学家称之为**垄断性竞争**⁵⁸）。有定价能力的企业通过高于有竞争力的价格，因此赢得「超常」利润（超出纯粹竞争性市场中企业能够赚取的利润），从而损害消费者。

再者，寡头垄断企业可以懒惰，只是靠本身的现金流量而没有创新，充分利用他们在一个市场的权力进入其他市场，从而阻碍新科技增长和妨碍可以商业化生产的创业家。寡头垄断企业有时向政府「寻租」⁵⁹，要求法院或监管机构保护，免受国内外竞争者的威胁。美国汽车和钢铁工业是寡头垄断市场大企业的典型例子，这些企业已经失去竞争的热情，然后寻求并获得贸易保护，以减轻（但不能完全阻止）国外更有效的竞争对手。在国内，对应贸易保护是反垄断诉讼，目的是让某些大企业竞争对手受益，而不是惠及整个经济体系；这些诉讼越来越多是由有进取心的原告律师，国家总检察长，并偶尔由联邦政府反垄断当局提出（Baumol, 2002）。

大企业和寡头垄断资本主义的优势

但是，寡头确实有优势。如果市场的成本结构或网络效应只能支持少数企业，对消费者而言，寡头可能是最有效的结果，即使价格反映更高利润的标价。事实上，由于企业有超常利润，寡头垄断企业的现金流量可以资助发展科技逐步改善；这是大型企业的特点。本田和丰田这两家日本企业是最佳大企业的例子，企业不仅持续改良他们的汽车，也有急剧的创新（最近的例子是混合动力汽车，结合汽油和充电电池两个动力源）。几个韩国有制造商（现代和三星企业）也有创新的热情。最近几年，西欧经济体系在汽车，资本货品和消费者用品等领域也出现了一些成功的创新型大企业。

事实上，任何经济体系的运作不可缺少大企业；如果没有其他原因，就只因为创立这些有活力，新企业的创业家最终必须把执掌权力交给没有参与创始的管理层。在这一点，企业面对分岔路口：一条路径是成功扩大，最理想的是有几轮创新；另一路径是停滞和企业可能消亡。如果初始企业

⁵⁸ monopolistic competition

⁵⁹ Rent seeking. 译注：租 Rent 是经济学概念，涵义不是日常用语的「租」，而是泛指因为生产要素稀缺带来的超额收入。稀缺不一定是市场的自然行为，政府政策干预和行政管制都会造成人为稀缺，从而形成让有关人士有机可乘，取得超额收入。白话一句：占便宜。

是激进的创新，企业的第二代和第三代管理层不太可能会重复第一次的成功规模，较大的第二代企业通常有较为一致，层迭同步的薪津体制，不能奖励企业内的个人或小组有突破性发明，程度上及不上市场奖励唯一的发明人或创业家。再者，突破性科技可以快速地使现有产品和服务变得过时，因此大型组织可能会强烈反对创新。

这些因素有助解释一些看似猜不透的难题：为何大企业的研发预算只有一小部分是专门投放于激进的研究（Branscomb, 2004）；为何小企业的研究和专利申请中的「高影响」专利，至少是大企业的两倍（见 CHI, 2003, and Council on Competitiveness, 2004）；为什么美国大企业如宝洁，英特尔和大型制药企业等大型企业，似乎越来越多把大量研发「外包」给较小企业；这些小企业推出新产品，然后卖给那些大企业（其中一些大企业可能已经有股权投资）⁶⁰；或为何日本的索尼似乎已迷失方向；索尼曾是最成功的创新大企业，发明晶体管收音机，随身听，以及特丽珑电视。正如一位评论家所言，索尼已成为「不是在这里发明」综合症的典型受害者（至少在本书写作的时候，因为它的新总裁正尽力扭转企业劣势），拒绝模仿或与其他企业合作（Surowiecki, 2005）。

但是，大企业通常在大量市场调研了解消费者的喜恶后，不断改进现有产品和服务，有时发展新的，仍然可以茁壮成长。创新过程成为例行和可预测，美式足球的术语是「每次前进三码」，而不是冲出重围触地得分。在任何经济体系，这种恒常的改善是必要的，尽管已是例行公事。

事实上，激进创业家无法以具成本效益的方式自行制造一些创新；要批量生产，大企业也很重要。很多津津乐道的例子：福特汽车大批量生产汽车，在这以前已经有很多汽车发明家⁶¹；波音、洛克·希德·麦道和空中客车企业的飞机是莱特兄弟发明的；IBM 的计算机主机是由宾夕法尼亚大学开发；戴尔的个人计算机由苹果制造；微软的个人计算机操作系统显然是由 Gary Kildall 开发；大型制药企业有资源为大学和小企业突破性的发明进行昂贵和耗时的临床试验。

在这些和许多其他情况下（包括以下讨论的激进创新），早期的创新通常是在原始状态，能力有限，经常发生故障。最终要有较大企业的长期和训练有素的研究人员完善创新并转化为消费者可以承担的产品。可以理解的是在这种环境下，这些企业的研究部门优先考虑产品改进，进一步提高可靠性和易用性，而不是富于想象力的突破。然而，这些递增调整是必不可少的。如果没有大企业这些「常规」研究和开发活动，发达经济体系国家（和发展中国家）的生产力会较差，许多创新性的产品的可靠性，实用性和方便用户的程度将受到限制。

在极少数情况下，大企业甚至可以创业。一个例子是通用电气企业，在总裁 Jack Welch 任内像是个别创业企业的组合，而不是大企业。事实上，Welch 精简通用电气企业的中央办公室，把权力下放到企业的个别业务部门。众所周知 3M 企业鼓励员工提出新想法，然后一如开始新业务那

⁶⁰ 参见 Cheesebrough, 2003。

⁶¹ 亨利福特实在有发明自我驱动的车辆，但在他之前也有其他人（包括 Carl Benz, Charles Edgar, J. Frank Duryea, Elwood Haynes, Hiram Percy Maxim, Charles Brady King, George Selden 等等）；福特的天才是运用装配线生产，大规模生产廉价汽车。

样支持他们。在日本，业务遍及全球的丰田和本田已经表明大型汽车企业都可以持续逐步改善本来已是高质量的车辆，也可以创新：新的混合动力汽车比市场上任何其他产品大幅度提升燃油效率。

也有一些个案是成立已久，以前开发和营销新发明的创业企业，因其他业务而损失财富而被迫到墙角。芬兰移动电话企业诺基亚的转变是这类型例子的世界领先示例。最近在美国，苹果公司因为 iTunes 播放器和在线音乐和视频商店而复活，这些激进科术挽救了企业不再只是长期作为个人计算机生产商。

又有大型企业只是从较小，更具创业精神的企业购入激进创新。《经济学人》2006 年的调查指出：「这些日子，药品业界的大多数创新是来自小规模新企业。大型制药企业的研发活动现在集中于查明和与小规模创新企业做生意，力度不下于试图自己发明重量级药物。」（〈新组织〉，2006, 9）。多个规模较大的讯息科技企业，如思科，英特尔和微软，情况也是如此。

大型企业更为常见的典型是大企业资本主义本身的致命弱点：**不要创新**的趋势。如果主导市场的大企业通过本身的行为或争取政府庇护免受竞争而成功挫败竞争对手，安于现状的诱惑是特别强烈。无论是哪种方式，持续改进的推动力可能减弱。或是大企业只是变得官僚，无法认识激进思想或即使看到也无法采取行动。哥伦比亚大学商学院的 Amar Bhidé 是创业专家，他指出这种倾向可能是大型企业的风土病（Bhidé, 2006）。

大企业僵化威胁到整个经济的增长，这不仅是因为错过了机会，而是因为这会感染企业员工的态度。劳动力市场对应停滞的产品市场，是员工以保住职位为最优先，而不是个人成长和企业福祉有贡献。在大企业资本主义的领先典范，欧洲大陆和日本的劳动力市场僵化，长期就业被视为是理所当然，罕见有开除员工；这不是意外的。当然，讽刺的是大企业经济体系未能为工人提供他们热切要求的就业保障。西欧经济体系在 1950 至 70 年代，失业率低于美国，但在过去几十年遭遇结构性失业率，大大超过美国。劳动规则限制企业很难开除或解雇冗余员工，也不敢雇用新员工。更大问题是创业家害怕只能守着后来不能改动的劳动力，一开始就不敢创业，或是开始后只雇用不会触发就业保护门坎的人手。然而，欧洲和日本现在用尽办法打造创业文化，以创造现有大企业不能提供的新就业机会。欧洲和日本会否成功？这是第七章的主要议题。

总之，大企业资本主义最好的方面是产生够大的现金流以资助持续，逐步改善产品和服务，这是任何现代经济所必需。在最坏的情况下，大企业资本主义可以僵化，不愿创新，抗拒改变。

创业型资本主义

最后是第四类型：创业型资本主义，在这体系的大量经济行为者不仅永不停止推动和鼓励创新，而且还进行和商品化一些激进或突破性创新。这些创新比大企业资本主义的逐步创新更大胆。这些创新经由创业家本人或其他现有企业改进和完善，改善了我们的生活水平，超出我们的祖先能够想象。例子包括汽车和飞机；电报以及其后的电话，最终是互联网；电力改变了我们的工作和

生活方式；空调方便人类从较寒冷气候大规模迁徙到较暖和的气候；这不仅在美国，也在世界各地发生，并一直不容小觑的增加工人的生产力。

这只是激进创新的小样本，改变了我们的生活和在周边催生了整个行业。激进创新或许成为其他产品或科技建立于上的「平台」（例如电力或个人计算机操作系统），或是帮助创造和支持许多「辐条」的「枢纽」（例如汽车业及其供货商行业）。由激进创新催生的行业反过来又提高生产率，从而在国内和新企业形成特别强劲的区域内促进经济增长（Acsan and Plummer, 2005; Acs and Armington, 2004）。⁶²或是如马克斯普朗克研究所⁶³的 David Audretsch 和他的同事认为：「创业精神为经济增长作出重要贡献，提供知识伸延的渠道，否则这些知识可能仍然未能发挥商业作用。」（Audretsch et al. 2006, 5）

新企业和创新突破

这些激进，突破性的创新从何而来？答案：如果没有创业家把握机会出售一些以前没有的东西或服务，毅然采取行动，就没有转化性科技，也没有创业型资本主义。激进的突破往往是不成比例的由个人或单一新企业开发和推向市场，虽然突破背后的创意往往，但不是一般，是来自大企业（或大学），由于后者的官僚体制往往没有被利用（Moore and Davis, 2004, 32）。正如 Jean-Baptiste Say 在十九世纪初指出：没有创业家，「[科学]知识可能只是休眠在一两个人的记忆，或泯没在文献。」（Say, 1834, 81）。虽然这说法现在有些过时，一项彻底的统计研究发现较小规模，年轻企业的每名雇员比较大规模，成立更久的企业产生更多创新（Acs and Audretsch, 1990）。

除了极少数例外，真正创新的创业家只能在资本主义经济体系中找到；在这体系中，尝试新事物的风险——以及花费时间和金钱来做到——可以得到丰厚回报和安全地保留这些奖励（这是创业型资本主义的关键先决条件，第五章有讨论）。鉴于创新的重要，有利伯维尔场，机会最大化的经济体系的好处是能够利用各方面的天才。这样的经济是不断集思广益和试验开放，从中得到回报是因为数目庞大，各有不同技能和知识的一般人，比任何规划师或专家小组更容易拿出好的想法和落实。因此，利伯维尔场经济极为「没有规划」，看来是巨大的弱点，原来是巨大的力量。

我们中的一员（Baumol）提出多种原因解释激进创新似乎来自创业家而不是大企业（同时要仔细留意大多数创业家是复制，而不是激进）。⁶⁴ 首先，如果由创业家进行成功的激进创新，可以带来「超级奖品」：数以亿计的财富，如果不是数十亿。大企业的激进创新没有可比的奖励，大不了是获得特别表彰奖和一次性奖金。

除此之外，奇怪的是研究发现（至少美国是这样）典型的创业家挣钱比不上受雇的创业家。那么为什么这么多创业家愿意从事有内在风险的活动？这是由于额外的精神奖励——自己当老板，为

⁶² 最近有两份研究全面分析创业精神与美国以及其他地方经济增长之间的联系，参见 Acs and Armington, 2006 和 Audretsch, Keilbach and Lehmann, 2006。这些研究在许多方面与我们的意见是互补的。

⁶³ Max Planck Institute

⁶⁴ 参见 Baumol, 2006。

自我成就而自豪等等——使创业家认为值得努力，即使得不到超级大奖。这反过来有助解释为何在试图发现和商业化突破性创新时，创业家比大企业有相对优势。因为创业家活动的「收入」不少部分是来自心理，创业家是重大创新的低价供货商。因此在通常情况下，大企业等待创业家开发激进创新，然后买入是更为划算。

大型企业和创新的蔓延

那么为什么独立创新者——创业家这种低工资的竞争优势，不会伸延到大型企业专业累积渐进改善那些不是那样激进的创新？部分答案在于渐进改善是更为复杂和资本成本较高。一架波音 777 飞机显然比莱特兄弟开发的原始飞机复杂得多。波音企业用了一个世纪来不断完善原有飞机，成为复杂和相当惊人的现代飞机。波音企业完成这壮举，是通过集结工程师和设计师团队，花费数十亿美元资金，莱特兄弟没有这些资金。这也并非偶然。由于其本身的性质，在这被称为革命性发明的飞机的前后，经过多次修改和完善已变得越来越复杂。在这方面，筹措经费以逐步改善和制造现代飞机，独立的创新者——创业家明显处于劣势。

这一切不是暗示大型企业无法激进创新，或者说从来没有实现这目标。事实上，即使在美国，创业家还没有垄断所有激进创新，必须有大规模的第二代企业以确保激进创新扎根。例如，贝尔实验室也许是任何重大企业最成功的研究机构（当时属于 AT&T），近几十年来两个较重要的大企业激进创新：晶体管和半导体就是出自这实验室。

这些的确是开创性的突破，但同样值得注意的是这帮助启发一系列新成立创新企业的创新。1958 年，当美国科学家争先恐后要赶上苏联成功发射第一颗人造卫星 Sputnik，德州仪器企业的 Jack Kilby 扩大贝尔实验室，设想由硅芯片包含的晶体管和其他电路组件组成的集成电路。其他人利用这两项创新科技为市场带来一系列的消费和企业新货品，从晶体管收音机到袖珍计算器，并最终发明个人计算机；个人计算机是在 1970 年代由创业家开发和商业化，当时的企业还没有预见个人计算机的价值（个人计算机行业是由另一位创业家发起：苹果企业创始人 Steve Jobs）。

创新并不止于此。个人计算机产业进而大力推动巨大的新兴软件产业，这也是由多个独立创业家团队启动。甚至有微软的神话式启动和增长成为世上最大的和最有利可图的企业，个人计算机操作系统先驱，其后为其他计算机应用软件提供市场。计算机应用的改进又促进生物科技的进步，由试验重组 DNA 的大学研究人员开发新领域，经创业家和风险资本家发展成为产业。计算机应用和生物科技在纳米技术方面（不大于分子的微型设备）发挥工具性作用，可能为医学和其他领域带来目前无法想象的革命性改变。

没有人可以规划这些事件。甚至没有人可以预料。然而，这些创新导致了全新的行业，雇用数以百万计员工，受益人数多达数亿（如果不是数十亿）。

其他国家目睹这些显著事态的发展，并从中学习。以后的章节会讨论到一些国家如爱尔兰，以色列和英国已经消减国家在经济体系的指导地位，并把赌注押在创业家，有越来越多显著的成功例

子。印度长期以来是国家指导的资本主义，该国的一个增长中的小角落现在拥护创业精神，更多是无意之得而不是精心策划：电话咨询中心和软件设计。中国曾经是世上最大的中央规划经济体系，开发了一种新形式的半国家指导的创业精神，有助该国在过去十年成为世上经济增长最快的国家。第六章详细讨论印度和中国拥抱创业精神。

美国和美丽新世界

目前我们只是指出美国人必须学会接受现实：美国人不再垄断美国独有的创业型和大企业资本主义。如果这刺激美国保持对激进创新和渐进改善的努力，这是好事。然而，如果这引发美国决策者害怕竞争，采取更具防御形式的资本主义，随着时日这会阻碍一直以来是美国经济特点的创新可观增长，这将是幸不幸。

我们谈到的恐惧是任何创业型经济所必须和不可避免的后果，熊彼德称之为「创造性破坏」。创业型和继承型企业往往带来创意和破坏，企业争取商业化，以新科技取代旧的：汽车取代马匹，电力取代蒸汽机，半导体取代阴极射线管，以及计算机硬件和软件消除（并将继续消除）许多人手工作，还有许多其他例子。

熊彼德论「创造性破坏」

Joseph A. Schumpeter "Creative Destruction"

From *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper, 1975) [orig. pub. 1942], pp. [82-85](#).

那么，资本主义本质上是经济变化方法的一个形式，不是固定，永远不是固定。而这资本主义过程的演化特色，不仅是因为事实上经济生命是存活在会改变的社会和自然环境，其变化因而改变经济行动的数据，这事实是重要的；而这些变化（战争，革命等）往往影响工业改变，但不是工业改变的主要推动者。这演化的特征也不是因为人口和资本近乎自动增长或货币体系反复无常；演化的特征对这些事物同样是正确。设置和保持资本主义引擎动作的最根本冲动，是来自资本主义企业创造的新消费者，产品，新的生产或运输方法，新的市场，新的产业组织形式。

正如上文提到，劳动者的预算，例如 1760 至 1940 年，其内容并不是沿着不变的路线简单地增长，而是经历了质变的过程。同样，典型农场生产设备的历史，从轮作、耕作和育肥合理化的开始，到今天的机械化——与电梯和铁路联系——是革命的历史。钢铁工业生产设备的历史也是如此：从木炭炉到我们的熔炉类型；或是电力生产设备的历史，从上射式水轮到现代电厂；或是运输的历史，从邮政驿车到飞机。开辟国内外新市场，工艺店和工厂组织发展成为像美国钢铁公司这些企业，说明了工业突变（如果我可以使用生物术语）的同样过程，不断在内部革命性改变了经济结构，并不断破坏旧的，不断创造新的。这「创造性破坏」的过程是资本主义的基本事实。这是资本主义的内容，是每一资本主义企业赖以生存…。

每项业务策略的真正意义，是来自这过程的背景和在这过程创建的情景。要了解真正意义，必

须置于创造性破坏的永恒风暴；不是这样，或是假设有永恒的平静，就不能理解…。

首先要放弃竞争运作模式的传统观念。经济学家终于走出眼中只有价格竞争的阶段。只要质量竞争和销售工作进入理论的神圣专区，价格变量被赶出其垄断位置。然而，竞争依然只是在僵化的格局：条件不变，尤其是生产方法和产业组织形式不变，这几乎是全部的关注。但是在与教科书有别的资本主义现实，这种竞争不重要；来自新产品，新技术，新供应来源，新组织形式（比如最大规模的控制单位）的竞争才是重要——这种竞争有决定性的成本或质量优势，不是攻击现有企业的边际利润和产出，而是这些企业的基础和命脉。相比于强行打开大门，这种竞争作为爆破手段是比其他方法更有效；因为这种竞争是如此重要，使得一般意义的竞争是否或多或少迅速发挥功能变得相对的没有意义；不管怎样，长期能扩大产量和降低价格的强大杠杆是用另类物料制造的。

几乎没有必要指出我们现在想到的这种竞争，不仅是在出现时才有所行动，只要这是永远存在的威胁已经发挥作用，在发动攻击前已迫使遵守纪律。即使商人在本身的领域是独一无二，或即使不是独占市场，但政府的调查专家看不到他与在这市场或相关市场的任何企业存在有效的竞争，商人也会感觉本身是身处竞争的情景；因此在仔细审查下会总结他煞有其事谈到对竞争的忧虑，只是想当然而已。在许多情况下，虽然不是全部，这将长期会迫出类似完全竞争格局的行为。

（译注：熊彼得的「破坏性创造」启发近代经济学家留意到创造和创新是经济增长动力。选译这一段经常被引用的文字供读者参考。）

成功的创业型经济体系接受和普遍鼓励变革，不会设置障碍防止资金和人力从缓慢移动或垂死的部门转移到有动力的产业；不会为现有生产者建立围墙把外国更有效率的生产者拒之门外；千方百计寻找更好的创意，甚至国外（第五章更多讨论仿制的重要性）。

激进创新及其催生的改变有一浪接一浪到来的倾向，随之而来的一段较长时间的纷乱，有许多输家和几个赢家。例如，在同一时间，十九世纪末和二十世纪初有几千间企业或个体户制造和试图出售汽车；只有少数存活。一个类似的故事是电话行业以及最近在 1990 年代许多网络企业速生速死。这些科技革命伴随着金融泡沫，投资者把赌注押在众多竞争者，把股价推高，然后当大部分企业失败时，眼巴巴看着股价格下降为零。金融市场的繁荣与萧条循环，是任何催生激进或范式转移创新的经济体系的固有本质（见 Perez, 2002）。

创业型资本主义的经济体系，从另一意义来说是具有活力：在所有企业的排序中不断涌现企业，比对之下，大企业资本主义的企业排名特点是更加稳定。例如，美国和欧洲的鲜明对比。1998 年美国最大的二十五间最大的企业，在 1960 年有八间并不存在或是规模很小。在欧洲，1998 年二十五间最大的企业在 1960 年已经很强大。再者，美国的变化速度似乎已经加快。1960 年的《财富》五百强企业，二十年后有三分之一被取代；到了 1998 年，同样的情况只是四年光景

（欧洲共同体委员会，2003）。⁶⁵

因为激进变革是如此混乱，创业型经济能够受益于适当建造的安全网，以保护一些变革的受害者免受其恶劣影响（不会同时摧毁他们重新站起来的意愿）。这看起来似乎很矛盾或违反直觉。以色列的前任首席科学家曾对本书两位作者谈到，她认为以色列具创业精神，原因之一是人民高度感觉不安全，主要是外来威胁他们的人身安全。在人人满足于安逸的社会——例如许多西欧国家——人们可能会不愿意承担任何创业奋斗的固有风险。事实上在 2004 年，一位法国政府雇员写的一本畅销书《懒惰，你好 *Bonjour Paresse*》，赞美不努力工作的美德。这种「回避工作」的伦理现在是西欧的严重文化问题，这表现于主要欧洲国家受雇员工的每年平均工作时间明显下降（见第七章）。

但背景会产生很大的差别。在欧洲，有工作的人有工作保障，有作者赞颂懒惰并不奇怪。在其他的社会情况并非如此（例如美国），人们失去工作就有很多损失，任何方面的变革可能令人极为不安。当变革落在自己头上，很容易把变革配上外国的面具：指责贸易，外包，或美国企业在国外直接投资，而不是承认大多数变革是在国内推动持续提高生产率，使企业以较少工人做到更多，无论是否有外国竞争或外包。那么，在这样的环境，变革的实际和潜在的输家就有很强的诱因试图扰乱来源非常明显的变革，如贸易，外包等等。

因此，虽然这可能似乎违反直觉，建设性的安全网保护掉下来的人，而又没有摧毁他们重新站起来的诱因，在高收入的创业型经济体系，其重要性是高于平均生活水平较低的经济体系。这是因为在高收入国家，因变革的潜在输家损失更多，有更大的动机来阻止或减缓变革。

总而言之，创业型资本主义是我们认为是最有利于激进创新的体制。但是，没有先进的经济体系只是依靠创业家就可以生存（正如人无法只吃一种类型的食物就能生存）。大企业仍然是必不可少，以完善和大规模生产创业家有更大倾向去发展或引入的激进创新。未来研究的一个领域是创业型和大企业的最佳组合。但是，为迎接这挑战需要比现有的更好的数据集。（需要那些数据以测试本书提出的假设是重要的议题但往往被忽视。感兴趣的读者请参见附录。）

未来的挑战

我们已经介绍四种类型的资本主义，有一些明显的问题要求有答案，尤其是政府如何能够开始着手建立或加速创业精神的增长？假设他们可以，政府如何能够确保所建立的成功大企业持断创新？或者政府基本上是束手无策，只能在后座旁观社会的非正规规范和惯例——社会的「文化」——而这可能需要几十年，甚至数百年来改变？第五章讨论要了解和促进经济增长的这些至关重要和其他有关问题。

⁶⁵ 进一步证明美国企业之间的搅和，参见附录。

第五章

在前沿的增长

增长不会响应任何（标准宏观经济学）公式，因为公式没有留意经济学的基本原则：人们响应诱因。

—William Easterly《在增长的迷雾中求索 *The Elusive Quest for Growth*》143 页
（简体译本）《在增长的迷雾中求索》姜世明译，中信出版社，2005 年

在有记录的历史和几乎所有社会，积累财富一直是有进取心个人的首要目标。用美国读者熟悉的方言来说，个人追随两条主要道路之一以获取财富：加大馅饼并从增加的部份拿走自己的公平份额，或仅仅是多拿馅饼而不论是否有增长。直至工业革命，极大多数是追随第二选项：重新分配既有财富。这事实最终解释为何在过去两百年工业化国家取得的经济增长是史无前例。

有直接的原因可以解释人类历史上积累财富的首选方法是偏重新分配而不是增长。或许最明显的是从弱者手中拿走财富看起来更容易。事实上，当四面楚歌之际，暴力被视为男子气概，英雄所为是可以理解的。更重要的是在这样的环境，不能保证其他致富之道——对生产和经济增长有贡献——的成果回报（或成果的大部份）是优先归于努力作出贡献的个人。

既然掠夺财富比其他增加社会总财富的活动有如此明显的优势，很不容易去解释是什么导致现代利伯维尔场经济走向后者。显而易见的答案是出现了新体制，遏制掠夺财富的方法和限制从中得到的好处，同时对为经济增长作出贡献，有进取心的个体提供更多奖励和报酬的确定性。换上这种说法，显然诱因结构有了革命性变革，有这样变革的社会必然走了好运；事实上，这近乎奇迹。本章描述体制和相关诱因的这些变革。

我们赞颂的大企业资本主义和创业型资本主义混合体，可能不适用于在任何时期的所有经济体系。也许经济体系在初期阶段多多少少需要或受益于国家指导，或是一些人是如此争辩。我们不在此辩论。但是，我们更为确定**一旦经济体系接近科技前沿——也就是说，生活水平置身全球最高——要保持现状或站在前沿就必须摒弃国家指导和采取一些创业型和大企业资本主义的混合体**。这混合体的本质以及尤其是创业型资本主义的特点将会因国而异，取决于历史条件和文化差异。简而言之，所有经济体系都需要一定程度的创业精神以产生激进创新，但亦需要有效的大企业以完善创新和大规模商业化。

本章讨论的经济体系，已准备好混合创业型和大企业资本主义，但想知道实现和维护的关键因素。我们这样说并不意味着要过度规范，因为没有单一的增长灵方，即使经济是接近或站在前沿。一些确切的规则和体制，可能适用于一个国家或一国之内，但可能，甚至很可能不适用于其他地方。但是，不论其具体形式，我们认为这体制必须满足四个关键条件：我们认为这是我们所描述的创业型和大企业资本主义混合体独有。我们也认识到其他因素——不是这种形式的资本主义独有的

——也会促进增长。我们在本章的总结检视这些因素。

在前沿争取最大增长的四个条件

创业型经济必须有创业家，不仅是任何创业家，而是敢于创新的创业家。我们提出培育创业家的三个先决条件。但同样重要的是创业型经济必须有办法确保成功的创业家成长为大企业时保持警觉。否则的话会一如第八章指出，大企业资本主义可以僵化。第四个条件是为了解决这特别危机。

轻松创业和拓展业务

要鼓励建立创新的创业型企业，各国政府应降低「依章办事」的成本（业务及财产登记，方便雇用和解雇工人）；应有可行的破产体制；应方便正规金融部门形立和增长，金融部门把资源转移到敢于创新的创业家。第一个条件不会令人感到意外。如创业精神是关乎开始和助长营商企业（为此我们忽略所谓的社会创业家，他们可能考虑到其他目标），那么「依章办事」必须是简单和不花钱。换言之，许可证的要求应该不多（除非企业需要某种形式的专门知识，如医疗护理设施），填写必要的申请所需时间和费用应保持在最低限度，批准时间也如是。相同的元素也适用于登记财产和抵押（以保证贷款）；这些步骤应该是易于管理。

在这个越来越受互联网主导时代，许多或所有这些活动可以在网上进行；在一些发达经济体系，这确实如此。发展中国家遥远地点缺少高速互联网通讯的基础设施，在有关登记处设置低成本的信息服务站或类似设备，可以加快申请过程。

商业登记。对于这些登记要求，我们强调「正规」这词语，因为我们在上一章提到在许多发展中经济体系，创业精神还活得不错，但是活得「不正规」——也就是说没有必需的正式批准。这是因为正规程序非常耗时和昂贵。

Hernando de Soto 在他的第一本书《另一条道路 *The Other Path*》记载这问题在 1980 年代中期的秘鲁是如何重要（De Soto, 1989）。他和他在利马研究所的同事开办业务，试图获得必要的批准，却发现花了将近三百天才拿到，这还要一路贿赂官员。在这本书出版之前和之后，De Soto 和他的同事应邀到了其他发展中国家，发现类似或更长的等待时间（还有腐败贪污）。

De Soto 认为，由于「正规化」的成本和拖延是如此巨大，个别业主和创业家选择「非正规」不申请许可就做生意，这是合符理性。虽然个人选择非正规可以是合理，有庞大数目退出「正规」，经济作为整体就受损。

具体来说，非正规企业必须小规模经营，以逃避当局侦查（特别是他们通常不交税）。因为非正规的创业家不合法，他们可能控制的「财产」没有正式注册，不能获得银行的正式信贷，因为没有法律认可的财产抵押作为担保。因此，他们如要扩大，只能通过产生收入和储蓄，得到朋友和家人支持（通常是微薄支持，因为他们可能也是非正规和没有什么办法），或是如果可以的话，向收取高额利息的非正规贷款人借贷（一些国家称之为「场外市场」）。为了强调这一点，De Soto

在他的第二本书《资本的神秘 *The Mystery of Capital*》(2000) 估计，由于非正规「拥有」的财产（通常是建筑物）没有业权登记，在 2000 年世界各地的「死资本」超过九兆美元，这些都是不能用来资助投资和增长的财产。受大规模非正规经济部门困扰的社会就像运行差劲的引擎，效率远低于全部潜力，有太多浪费和低效率。

有人质疑 De Soto 的研究和统计方法。其他争议是关于「非正规」对经济的代价是否如 De Soto 提出的如此高昂。其他人反对 De Soto 研究隐含的灵丹妙药，即是如果营商和财产可以正当注册，穷国突然会发展得更加迅速。

即使夸大，De Soto 的论点切中要害，实际上已有点儿成为国际政策圈子的传统智慧（这永远是危险的立场）。联合国为了在发展中世界促进创业精神，在 2004 年成立委员会，并委任 De Soto 参加，无疑是承认他的研究。⁶⁶ 更重要的是，至少作为未来的经济研究，世界银行开始了一项重大项目，汇编 De Soto 声称他找到有关商业和财产登记耗费时间和费用的数据。世银的列表还包括其他的变量，特别是雇用和解雇员工的成本，因为运作完善的劳动力市场中在所有经济体系都是重要。

表 6 至 9 是世银第二份报告《营商 2006 年 *Doing Business in 2006*》的一些说明性数据：商业登记费，财产登记，方便雇用工人，方便解雇工人这些活动的成本，列出十个最佳和十个最差的国家（World Bank, 2006）。数据报括雇用和解雇工人的成本，不全是因为这影响成立营商成立（尽管有可能影响），而是这（大概）会影响成立后的增长速度。

表 6 至 9 是和 2004 年初的数据，是基于深入分析当地的法律和法规，加上在不同国家调查超过三千位熟悉登记的当地政府官员，律师，顾问和其他专业人士。阅读列表的整套数据，发达经济体系表现最好，发展中国家表现最差，结果并不意外，但也有例外。⁶⁷

表 6：创办营商的成本（人均收入的%，以美元计）			
最少	%	最多	%
丹麦	0.0	西岸及加沙	275
新西兰	0.2	柬埔寨	276
美国	0.5	卢旺达	280
瑞典	0.7	刚果共和国	288
英国	0.7	乍得	360
加拿大	0.9	尼日尔	465
波多黎各	1.0	刚果民主共和国	503

⁶⁶ 委员会的最后报告是（联合国，2004），在众多建议中，报告建议发展中国家改进其商业和财产登记制度。

⁶⁷ 举例来说，至少我们感到惊讶的是在沙特阿拉伯财产登记的费用是零，在白俄罗斯，蒙古，亚塞拜疆和爱沙尼亚，费用非常低；雇用新工人成本最低的国家包括一些阿拉伯国家，俄罗斯和哈萨克斯坦（我们认为基本上是寡头）；沙特阿拉伯也是较容易辞退雇员国家之一。

新加坡	1.1	安哥拉	642
芬兰	1.2	塞拉利昂	835
法国	1.2	津巴布韦	1442
数据源: World Bank, 2006.			

表 7: 物业登记的成本 (物业价值的%)			
最少	%	最多	%
沙地阿拉伯	0.0	中非共和国	17.3
斯洛伐克	0.1	塞内加尔	18
新西兰	0.1	布隆迪	18.9
白俄罗斯	0.1	喀麦隆	19
瑞士	0.4	马里	20
阿塞拜疆	0.4	乍得	21.3
俄罗斯	0.4	刚果共和国	22.1
美国	0.5	津巴布韦	22.6
爱沙尼亚	0.5	尼日利亚	27.1
亚美尼亚	0.5	叙利亚	30.4
数据源: World Bank, 2006.			

两者合计, 表明一般在穷国创办和发展营商比富国更困难和昂贵。例如, 世界银行总结在最贫穷的国家开办公司平均需要 59 天和人均收入 122%, 但在经合组织国家只需要 27 天和 8% (World Bank 2005, 18)。

但是要小心解读列表的结果, 不能自动推断由于发达经济体系的登记, 雇用和解雇的费用往往最低, 这些较低成本是更高层次经济发展的原因 (或原因之一)。正如经济学家所言, 因果关系可以是另一个方向。情况可能是发达经济体系的创业家有足够的政治影响力, 确保登记费用低; 与此相反, 在发展中国家创业家没有这种影响力, 登记成本高。

世银声称发现成本与增长的因果关系是正确的, 特别引用控制因果关系问题的统计研究 (诚然受到第三章强调的限制), 估计如开办公司的费用可以从第 75 百分位数降低至第 25 百分位数 (成本越低越好), 贫穷国家的年度国内生产总值增长率可以从 0.25% 增至 0.50% (Klapper, Laeven and Rajan, 2004)。这些份数听起来不是大数目, 但将其应用于一些基数, 例如所有发展中国家的国内生产总值, 世界银行报告说经济增长率只要提升 0.25%, 发展中国家的国内生产总值将每年增加 140 亿元, 相当于每年发展援助的四分之一 (World Bank, 2005, 24), 大约相当于美国的对外援助预算。

商业登记的费用 (包括直接和间接) 不仅对国内企业重要, 对外商也重要。国家可以从外国投资

「创业」或收购现有企业（外国直接投资）获益良多。这是因为外国投资者往往是主要的外国企业，除了投资金钱，还把知识、技术和经验带到投资的国家。但是许多国家，包括发达国家和发展中国家，限制外国投资，不论是全面（民粹主义原因）或特定部门（在美国和其他国家，通讯和国防工业受限是因为文化和国家安全的原因）。上一章有谈到，外国投资者似乎对腐败也是高度敏感，这可以像税项，不仅只是注册，也影响开展业务。

表 8：雇用的困难度	
最少	最多
澳洲	伊朗
格鲁吉亚	布基纳法索
中国香港	莫桑比克
以色列	中非共和国
马来西亚	刚果共和国
毛里求斯	塞拉利昂
纳米比亚	刚果民主共和国
俄罗斯	毛里塔尼亚
瑞士	摩洛哥
美国	尼日尔
数据源：World Bank, 2006.	

网上数据参考

《营商 *Doing Business in 2006*》([英语版](#))
《2008 中国营商环境报告》([简体版](#))

破产保护。这似乎看起来很矛盾，但影响创业另一个重要但间接的因素是**离场**或失败的费用。在大多数社会和在整个历史中，破产是耻辱的标记，如果不算是破产人要坐牢的犯罪行为。美国和其他一些国家对债务人不能依期偿还债务（破产定义之一）已经采取更为开明的态度：取决于引用的法律，「宣告」破产债务人可免除部分债务，条件是他们同意在一定期限内重新安排偿还余额。⁶⁸ 促进创业精神，有效的破产保护是至关重要，因为没有保护，许多未来的创业家将不愿承担创业的风险，知道如果失败，除了面临宣布破产带来的严重社会耻辱，他们还可能会失去一切。实际上，可以合理猜测在任何特定社会，这种耻辱的强度与针对创业精神的态度是有强烈的负面相关关系：社会越是惩罚失败，创业精神就越少。（这主张类似劳工保护：越难解雇工人，企业就更不愿意雇用。）有些社会科学家把各国的创业率的差异归因于文化观念（本书稍后讨论这主题），他们从而可能错过一个影响文化的重要基本政策，这就是破产的政策。

⁶⁸ 美国最近通过破产法修正案，规定个别债务人有更大的还款责任。虽然一般来说，这是有建设性的行动，因为这要求个人承担更多责任，法律可能无意中阻碍营商失败的创业家，他们欠下信用卡债务，宣布个人破产。第八章讨论这个问题。

获得资金。成立公司第三个重要因素是取得资本。J. R. Hicks 是伟大的英国经济学家，他留意到十八世纪英国资本市场的流动性有助点燃工业革命的创新,使得本来是不流动的资本设备长期投资得到融资（Hicks, 1969, 143–45）。熊彼德在他的杰出职业生涯早期强调银行资金融资创业家和开设公司的重要性，推动科技创新，因此经济有增长（Schumpeter, 1911）。近年来，经济学家更为重视经济增长的源头，人们日益一致认为经济增长至少在某程度上是取决于经济体系的成熟和稳健金融体系（Levine, 2004）。毕竟，金融体系的核心作用——金融中介和资本市场——一是把**储蓄者**的过剩资金输送给可能为这些资金取得最高回报的**投资者**。随着银行，其他金融中介机构（保险业，养老基金）和资本市场（股票和债券市场）规模和复杂程度都有增长，更能有效履行这重要职能。中介机构越是有效，储蓄者越可能承担资金更大的风险，应会促进更多投资和创业精神。正如哥伦比亚大学经济学家 Massimiliano Amarante 和 Edmund Phelps 简洁指出：「金融家是创新可以从单纯的想法转变为经济增长源头的渠道。」（Amarante and Phelps, 2005）

表 9：解雇的难度	
最少	最多
哥斯达尼加	安哥拉
中国香港	喀麦隆
冰岛	埃及
日本	老挝
科威特	斯里兰卡
阿曼	多哥
沙地阿拉伯	乌克兰
新加坡	印度
泰国	尼泊尔
乌拉圭	突尼西亚
数据源：World Bank, 2006.	

创业型经济的金融体系之所以独特，在于相对于其他形式资本主义特点的经济体系，他们更有可能资助风险较高的企业。第四章提到各国政府指导经济其中一个主要手段，是拥有国家银行或至少可以够影响他们的贷款业务。这些做法必然有利于大型国有企业，损害即使有创新有希望的规模较小新企业。官僚资本主义社会的银行行为不会有所不同。第七章会讨论大企业资本主义可能是落实得最好的日本和西欧，当地银行通过所有权或董事职位（或是两者），与企业借款人保持密切关系。事实上，有很长一段时间，即使是现在，「主要」银行是许多日本领先企业的股东。这种借贷行为，再加上「行政指导」资金应投向何处，会损害任何创业部门。

与此相反，美国的金融体系一直是分散和更为「民主」。在立国最初几十年，美国曾经有一段短时期由联邦政府拥有银行，随后放弃了国有银行的概念，而是走向相反方向，容许许多小规模银行蔓延，在十九和二十世纪大部份时间是不容许跨越州界。美国股票交易所在立国之后不久逐步发展，在第二次世界大战结束后重要性突然飙升，以至到了今天美国的股市和债券市场是新旧企

业新资本的主要来源，同时作为比银行更重要的金融资产存放处（所有其他国家的银行依然持有最多的私人金融财富）。

事实上，美国的金融体系发展的方式继续强调 Hicks 的关于金融为创新提供资金的重要性的格言。长期以来，银行是新企业的主要资金来源，但只作为贷款人。新企业在达到一定规模后，可以在美国股票市场发行本身的股票（称之为「首次公开发行⁶⁹」），但股市不能提供所谓「早期阶段资金」以帮助新企业始创。创业家需要事先积累一些财富或向家人和朋友取得资金，这仍然是大多数复制型创业家和创新型企业早期阶段的情况。

美国金融体系有利于创新性创业精神，是因为已经开发融资创新型企业**成长**的体制。对于大多数读者来说，最有名的机制是风险资本基金，在第二次世界大战之后制定，直至 1970 年代中期蓬勃起来，当时美国国会允许养老基金和各个非营利组织（包括大学和基金会）把资产的有限部分（不超过 5%）投资在这些资金。风险投资基金集合这些机构投资者和富裕人士的资金，为在早期阶段的公司提供股权融资。虽然只有极少数美国公司得到风险投资的融资，但风险投资基金对启动许多美国高科技企业，例如英特尔，太阳，亚马逊，思科和谷歌等等，发挥了非常重要的作用。

但是，没有活跃的股市，不可能有风险投资基金，因为风险资本家一般是通过首次公开招股把原有投资转变为流动资产，从而回报投资者投资于创新型公司的大幅度风险。其他国家也开始复制美国的风险资本模式，但他们发觉很不容易，因为投资者必须对风险有胃口，对法律体制能保护他们的投资有信心，并且股票市场活跃，可随时首次公开发行股票。

由于互联网股市泡沫爆破（不只在美国，也在其他发达国家市场），风险资本行业和投资者已变得更加避险，甚至官僚化，只专注于新公司的「第二」或「第三」轮融资。松散来说，一个新的金融「行业」似乎接手向创新型创业家提供启动资本：「天使投资者⁷⁰」，或是由富裕人士或小组提供股本，以及家人和朋友的资助，帮助启动美国希望是未来的创新型企业。

美国的风险和天使投资经验蔓延到世界其他地区，其他国家的创新型公司的数目和增长应有所增加，美国成为创业型资本主义的领先例子。事实上，美国的风险投资在资助初创企业的范围内，越来越多寻找国外的创业机会，而不是在美国。这无需令人忧虑，而是另一次演示「科技」——这一次是「金融科技」——最终扩散跨越国界。

生产型创业活动的奖励

粗略阅读历史，指出几乎每个社会至少有一些人追求财富（也有例外，如中世纪农奴，寺庙的僧侣等，但这些例外更证明常规）。本章开始时指出，获得财富有两个根本途径：通过在任何社会开展扩大总产出生产规模的活动，或无视这目标改而寻求无论是什么产生的更大份额。说白了，

⁶⁹ IPO, initial public offerings

⁷⁰ angel investors

选择就是弄大馅饼或拿更大的一片。

显然，经济增长需要第一类活动——弄大馅饼或总产出——我们称之为**生产型创业精神**。我们先前已经确定两种类型的生产型创业精神：创新和复制。在创业型社会，我们感兴趣的是前者，因为只有通过新产品和服务商业化，或采用新的和更好方法制作或提供现有物品，经济才会迈向前沿。

创业型经济只是方便创业家开办业务是不足够的。这些个人和他们建立的公司成功必须得到奖励。在这方面，有一些体制是重要的：法治（有效执行），知识产权保护（但不太多），税收不是过于苛刻，有奖励和在某些环境便利模仿的机制。

法治，财产和合同权利。创新型创业是冒险的事业，承担这些风险的个人必须得到适当补偿。⁷¹这就是创业家必须要有他们努力所得财产的权利：金钱、土地、物资，或三者全有。再者，创业家（和所有企业）必须有信心他们与其他各方签订的合同必会遵守（如有需要，由独立的司法系统执行）。正如 **Kenneth Dam** 教授提醒我们，有纸上法规或条例保护合同和财产是不够的；两者都必须得到有效**执行**。除了中国是例外，这些主张是基础稳固。然而，**Dam** 认为即使在中国，随着经济增长，法律保护也有所改善（**Dam, 2006**）。

避免繁琐的税项。知识产权是鼓励有生产力创业精神的强力积极诱因，但同样重要的潜在诱因是尽量减少阻碍这些活动的**不利因素**。抑制有生产力创业精神或是任何活动的明显障碍是税项。显然，没有人喜欢纳税，创业家也是这样；他们把成功归因于自己，深感愤慨政府要拿走他们认为有权完全拥有的任何收入。当然，现实是任何自由社会少不了税项。必须有一些强制手段以提供基本的公共物品——公共物品的利益不能充份分配给任何个人或团体，而是在社会广泛分传。例子包括国防，警察，有效的法律体制，道路，卫生设施以及教育（教育的好处只归个人，但社会也从中受益，因为公民学习共同价值观和知识，有了教育，社会才得益于知识的进步）。

创业家以及社会每个人受益于公共物品和服务；我们假定在任何经济体制，尤其是我们提出的不同资本主义类型，这些公共物品的存在是先决条件。因此，任何社会的最佳税务水平显然不是零——不论是否针对创业家。创业型社会的关键挑战是资助公共物品的水平和方法是最少惩罚创业成功。

有些令人惊讶的是这问题几乎没有实证研究。⁷² 常识表明创业成功越是直接挂上高税项，可以预期较少创业。因此，其他条件相同，如任何税制是以促进创业和发展为唯一目标，销售税或财产税比所得税更好，收入所得或许是最直接衡量创业成功。销售税或增值税有一个额外的理由：这些税项不鼓励消费和奖励节约，这也是增长必不可少的（虽然根据实证研究，这不及创新重要，创新通过创业家和既有大企业在整个经济体系传播）。

⁷¹ 新企业失败率的原始数字有点夸大创业风险。许多创业家失败仅仅是因为他们不知道他们在做什么。

⁷² 一个例外是 **Gentry and Hubbard (2004)**。这两位分析家研究所得税制度最不可能惩罚创业的特点。简而言之，他们总结：越是平坦税制，越不可能阻碍创业。

我们当然认识到没有多少社会取消所得税，改用消费税。更常见的是各国政府两样都征税，一为公平，二是历史原因。然而，如果需要额外资金——第八章指出所有发达经济体系都需要额外资金，因为人口老龄化——决策者在提高所得税税率之前，应该认真考虑向消费征税，如果他们想避免不当惩罚创业精神，从而惩罚增长。⁷³

适当管制（或撤销管制）。管制（或撤销管制）也可以是强大力量影响创业的诱因。例如，美国直到最近还管制长途电讯，货运和客运交通的价格，某些形式的能源也有管制，通过设定投资回报率来限制利润上限，以防止垄断企业盈利。很难想象还有其他制度更能鼓励低效率和浪费以及把创新的诱因减到最少。企业不仅不会因为浪费的开支而受罚，这些开支还会得到回报，因为利润上限通常的形式是成本再加某一百分比。随着美国解开这些形式的「反垄断法规」——最终认识这些行业没有垄断——新的竞争者加入，既有的低效率企业被迫退出或缩小，而且以提高生产率作为衡量，这些部门的整体效率已经有所改善。⁷⁴再者，撤消对运输行业的管制尤其鼓励重要的创新，例如「及时」货运（学习日本）。在以前高度管制的运输系统，航空，货车和铁路不会有灵活性以适应迅速变化的运输需求（Barone, 2005, 79）。

奖励新创意。已经确定成功的创业家行为要有奖励的重要性，需要解答下一个明显的问题：创业家从何得到他们的创意？根据定义，复制型创业家很容易得出未来的企业理念：他们只需抄袭一些其他人的做法。他们的唯一挑战是从市场的无数生意或商业模式选择他们认为最适合本身的才智，经验和利益。

更有趣的问题是创新创业家从何得到他们的创意，奖励是否关乎重要？要回答这些问题，最好先消除「创新就是全新」这概念。当然，创新的产品和服务是新的，但必然包含许多其他已有的组件或意念。正如著名科学家牛顿曾经说过：「如果我比别人看得更远，那是因为我站在巨人的肩膀上。」敢于创新的创业家或任何发明家都是一样：当市场上已有的相关意念或产品，以新方式组合起来，就有了科技突破（Hargadon, 2003）。成功的创新创业家**辨识和实现这些组合提供的商业机会**。

事实上，几乎每种售出的产品都包含一些以前开发的特点，现在以新方法重新组合产生不同的东西。几个最近的例子说明这想法：飞机（活塞，然后喷气发动机；机身；螺母，螺栓和制造飞机的零件；雷达和无线通信形式）；汽车（发动机；齿轮；钢和铝铸件，橡胶，和越来越多的半导体）和互联网（计算机；网络科技；通讯协议；光纤；网络服务器；还有其他组成部分）。我们有信心读者只要环顾办公室或家里就发现无数其他例子。⁷⁵

⁷³ 第八章亦会讨论如何修改所得税制度，比现在的情况能够为经济增长提供更大诱因。

⁷⁴ 参见 Clifford Winston 的著作，记录「经济」放宽限制的好处。（Winston, 1993）

⁷⁵ 爱迪生被广泛视为美国最伟大的发明家，他的情况也是如此。一如 Hargadon (2005, 120) 解释：「股票行情机——[爱迪生]第一件有盈利的产品——结合电报系统和早期粗糙的打字机。电灯泡是在四十多年发明。爱迪生精彩之处，是结合光学和发电机的进步，电报业的电线工程以及天然气行业的商业模式，建立第一个可用于家庭和办公室的电灯体制。」

那么，这与政府政策有什么关系？答案是：很多。一如任何其他活动，虽然出于个人擅长或喜好，发明者会摆弄摆弄，但要有积极鼓励和奖赏才会得到更多创新。早在 1300 年欧洲君主已认识这一点，向发明者发出临时独占权，我们今天所称的「垄断利润」。几百年后，这概念在英格兰落地生根，美国的开国元勋正式纳入美国宪法（Jaffee and Lerner, 2004）。国会执行宪法的保障：最初提供十七年的垄断保护，其后延长至二十年，都是从专利局考虑这是否改造「在先技术」后颁发专利的日期起计算。及后其他国家引入本身的专利保护形式；除美国之外，常见的专利保护是发给「最先申请人」，日期也是从递交申请的日期起计算。

然而，即使专利给予创新者暂时垄断利润，创新最大份额的好处仍然蔓延到社会其他阶层。只要专利持有人得到足够补偿，这是好事，因为社会从创新迅速扩散得到最大益处。例如，一项受注意的研究调查一百间美国企业发现：「平均而言，有关开发决策的讯息不出一年到一年半就被对手掌握，新产品或程序运作的详细数据一般在一年内外泄。」（Mansfield, Schwartz and Wagner, 1981, 911）。William Nordhaus 估计，发明家得到的利益，只是他们的发明带来整体社会效益的 3%（Nordhaus, 2004）。

不过，即使有这种规模的溢出，拥有专利仍然是珍贵的占有品，因此必须继续作为刺激创新的强大力量。事实上，如这力量过于强大可能有危险。如果太容易取得专利——不是真正新颖，只是「显而易见」，因而不值得法律保护的研发也取得临时垄断——那么社会将刺激太多的「临时」垄断。不公正授予专利将阻碍创业精神，因为这将阻止有真正新颖创意，值得申请专利保护本身权利（至少可以独处，而不必担心诉讼）的其他人进入市场，与那些不值得的专利竞争。第八章会讨论这个在美国日益严重的问题。⁷⁶

政府支持研究发展。政府对刺激创业家最终可以商业化的想法，可以发挥另一个重要但更为间接的推动作用：资助基础科学研究。虽然基础科学研究很少进入市场，基本的科学理解是随后应用研究的基础，最终导致商业产品。例如，没有原子，分子结构等基本知识，不可能发明半导体。同样，不理解光纤如何传送光和讯息，不可能组成互联网。众多延长或挽救生命的制药奇迹情况也是一样。

富裕国家，如美国，能够负担得起资源投入基础研究，较穷国家不能负担这样的水平和方式。由政府资助民间（非军事）研究和发展的开支占国内生产总值的份额，有一段时期美国确实曾领先世界。尽管其他国家可能赶上美国，这不应是许多美国人认为是要为此担心。这是愚蠢的想法，以为其他国家的创业家和创新者发展新事物时，会把创新据为己有。与此相反，他们有强烈动机向世界各地买家出售其创新的成品。如果可能的话，谁不想成为「世界第一」？

当然，成为世上第一或全球领导者有不容忽视的好处，但不应夸大。一方面，创新者从可能暂时保护本身发明的知识产权获得利润，但正如我们提到，从创新经济溢出效应大大高于利润。历史

⁷⁶ 事实上，有一位作者令人信服地辩解，微软垄断个人计算机操作系统所造成的核心问题，不是该公司滥用权力（这是美国政府反垄断诉讼的核心），而是围绕操作系统的广泛，多层次系统的知识产权保护（Abramson, 2005）。

上，创新的更重要好处是创新催生的当地网络。同一行业的公司往往集中在某些地点。在美国，高科技集中在硅谷，汽车在底特律，家具在北卡罗来纳州，娱乐在洛杉矶，证券和银行企业在纽约，保险企业在哈特福德。在世界其他地方：软件编程在印度班加罗尔，消费电子产品在台湾和日本；时装在意大利，仅举几例。这些地点发展出充满活力的经济活动和创新，很大程度上是无心之得，但一旦某行业（或产业）有一两个企业成功，他们吸引劳动力和创业家，以及其他服务和供货商，建设越来越深厚的网络，这反过来又有助其他新企业滋生。有些人担心印度和中国的科技进步崛起，他们的逻辑有意无意地是基于发展的良性循环：如果两国之一或两者（或其他经济体系）在现有或新的部门「领先」，美国的增长速度据称将会受损。

这种担心不能排除，但我们认为至少有两个原因这是夸大。第一个考虑是在互联网时代，地点位置的优势在未来不如过去的重要。事实上，印度当前和今后可能的高科技成功，得助于高速卫星通讯「消除距离」：当客户国家的员工睡觉时，印度这方面处理和编程，然后印度员工在下班前把这些打包送回客户，正好客户的员工刚刚起床。有了互联网，网络日益不受地理限制，创新也应该如是。

第二个纾缓因素，是无论印度，中国或其他一些国家在一个或多个特定部门领先，美国或任何国家人民生活水平是一如以往取决于提升**国内**的生产力。美国（和所有其他国家）应利用其他地方发展的创新，然后开发一些新事物或使其适应当地市场，正如几十年来其他国家利用我们的创新。**创新是皆大欢喜，不是零和游戏。**

大学发明商业化。政府资助基础研究和专利奖励，还有不应忽视的重要互动关系。特别是在美国，政府支持的许多研发工作是投向大学的研究人员。直到 1980 年，还没有弄清楚这些大学或研究人员本身有什么权利把这些研究的成果取得专利。有些说法认为权利属于政府，因为毕竟是由政府提供资金。

但这是短视的观点。政府研究的最终目的是造福社会，要做到这一点，实验室的发现必须找到方法进入市场，最好是尽快。1980 年，美国国会通过 Bayh-Dole 法案，认为最好的办法是确保大学有权为以联邦政府资金开发的创新申请专利（大学通常与想出创新的教授分享收到专利授权使用费的部分）。Bayh-Dole 法案是美国的创新政策一个重要分水岭，有人认为这鼓励更多以大学为基础的发明迅速传播。然而，第八章会讨论法案未能尽量发挥。因为现代科技日益复杂，以及未来的高增长企业将是基于科技，这一点特别重要。

奖励模仿。并非所有创新企业的创意必然是崭新的，**只需要是对特定环境和地点是崭新**。国家在经济发展早期阶段，实际上不能预期增长是源于构思新产品，更容易和更便宜的把在其他设置已经使用的技术和产品，修改后在国内使用。事实上，根据联合国在 1999 年公布的数据（这些数据的最近年份），只是美国和日本这两个国家已取得全球专利 50% 以上（United Nations, 2003）。如果世界各地避免绝望地落于人后，必须找到方法尽量利用这些知识产权。

有几种方法可以做到这一点：进口体现先进外国科技的产品，吸引外国投资，派送国民出国培训，希望他们日后回国，或窃取科技。我们不谈论最后的选择，但想指出知识产权盗版是众所周知的问题（似乎尤其是在中国），富裕国家尝试制止而议题持续是贸易的优先议程。

许多亚洲国家已采取第一方案：主要是进口体现科技的资本设备，以当地低成本劳动力使用这些设备生产商品出口到第三国市场。当然，由出口带动的增长是可行方案，主要是因为美国一直以来，至少到目前为止，愿意成为世上最后的消费者。再者，连续八个「回合」的国际贸易谈判把关税税率下降到个位数，使到较穷国家通过出口能够赶上其他大多数国家。

可以肯定的是，出口带动的增长不一定是创业策略。大多数成功的亚洲国家是得到国家大力指导。印度是例外。印度政府企图微调经济已是臭名昭著，除了软件开发和电话咨询中心运营这些领域，政府没有理会创业家使用第一世界的通讯技术和训练有素的本地人才，成为服务出口的全球领先者（Srinivasan, 2005）。实际上，这些部门很幸运，得益于善意的忽视。下一章会讨论印度其他地方也可以受益于类似的「忽视」。

主要是出于民族自豪感，许多发展中国家曾经抗拒采用第二项进口想法的策略：欢迎外国直接投资。中国是明显的例外。国家和省级政府互相竞争吸引外国公司投资，往往涉及转移外国科技。2002 年，中国成为全球外国直接投资的第一目的地，超越美国。爱尔兰是另一个外国直接投资的成功故事。爱尔兰以前是欧洲的穷表弟，在 1980 年代把企业税率大幅度降至 12.5%，然后看着外国跨国企业将资金投入该国，成为发送货物和服务到欧盟的跳板。到了 2004 年，爱尔兰的人均收入只是低于美国 10%。以色列也曾大大受益于外国直接投资以及经由「人的体现」带来的科技：近二百万俄罗斯人移居以色列，大多数受过良好教育。

一些国家曾尝试和仍在使用的第三个策略：允许，甚至鼓励，国民到国外在发达经济体系的大学接受培训，把第一世界的技能带回国家。日本和韩国使用这种方法非常成功，印度和中国随而效法。印度侨民尤为不同寻常，许多人仍然留在国外建立高科技企业或工作，尤其是在美国。事实上，1980 至 2000 年间，印度和中国移民占美国加州成功初创企业的惊人 30%。⁷⁷ 第四章已提到印度的「人力资本赌注」已见成效，现在许多印度人重返家园参与该国的高科技热潮，无论是部份或全部时间。

因为 2001 年 911 恐怖袭击事件，美国已收紧移民政策，但这没有阻止发展中国家派遣最优秀的人才出国，只是目的地不同：澳洲和欧洲大学已填补美国减少接收外国学生的空缺。第八章建议美国的移民政策可以放心逆转，应该积极欢迎外国学生——假设他们仍然想来美国。

抑制非生产性活动

创业精神的邪恶双胞胎是**非生产性活动**，削弱，甚至消减经济体系的收入和财富。非生产性活动，我们大致的意思包括以非法和合法手段重新分配经济馅饼，而不是帮忙做大馅饼。前者的例子当

⁷⁷ 数据来自 http://www.ppic.org/content/pubs/R_502ASR.pdf 第 12 页。

然是盗窃或行贿（或其他形式的腐败行为），明确对社会和经济有破坏性影响，几乎所有社会都会谴责和刑事制裁。合法的再分配或「寻租」是通过游说政府要求特别好处帮助狭隘的利益集团而不是整个社会；或通过诉讼把资源从一个口袋转移到另一个口袋，而不是有效遏制不良行为。这种活动的一种特别严重形式涉及滥用反垄断法律以破坏竞争而不是原先打算的维护。这发生在企业发现其伪劣产品或低下效率注定要失败，把竞争战场从市场带入法庭，抱怨（虚假或提出可疑的证据）竞争对手参与「掠夺」行为。在美国，游说和诉讼不仅是合法，也受到宪法或具体法规保护。

无论再分配活动是否合法，必然的效果总是经济馅饼不仅没有改变，实际上是缩减。如造成的负面影响很小，这可能是由于重新分配的税收制度还不算是过于繁重，如社会认为公平得到改善，那么这对总体增长产生的负面影响还可以容忍。⁷⁸ 事实上，如收入和财富分布过度不均，经济会处于危机：或是寡头统治精英主导政策，或是民粹主义反弹，都是不利于经济增长。

但是，当创业活动的目标是狭义的再分配——只为创业家的好处，而不是社会的大部份——那么就没有什么值得保卫。事实上，如果任由发展，寻求这样的再分配在最坏的情况下可以缩减经济馅饼的大小，结果可能是折磨人的贫困。一直困扰许多非洲国家经济体系的腐败足以表明这一点。在较早时候，军事手段被利用影响再分配——战利品归于获奖的军队——结果是争夺份额的战争导致土地蹂躏的和庞大人命损失。不幸的是，世界历史有太多这种再分配形式和结果的例子：当罗马和希腊统治世界，在整个文艺复兴运动，以及二十世纪大部份时间。

不幸的是，尽量减少非生产性创业精神，除了有效取缔本应被制止的明确破坏性犯罪行为，没有灵丹妙药。在盗窃不被惩罚的社会，很快不再是「社会」，而是彼此害怕的零散个体，一个真正的「霍布斯式」原始状态⁷⁹。至于合法寻租，民主社会没有办法制止，但某些措施可能抑制这些活动增加。

为免读者看过这讨论后太多悲观情绪，重要的是不要忽视好消息：尽管依然有合法的再分配活动发生，在世上较富裕的国家已不如往昔流行。在中世纪和文艺复兴时期以及二十世纪初的中国，军阀强横，基本上是强盗大亨令社会动荡，常常毁掉产出，破坏作物和小区，大肆谋杀和故意伤人以索取赎金，抢掠财产，千方百计取得他人的财富。尽管军阀可能在一些地方仍然占据主导地位，如阿富汗部分地区，世界许多地区已有效遏制这种不法活动。同样，以前国王以垄断专利，土地，甚至迫婚富裕寡妇来奖励爱臣，但在《大宪章》⁸⁰至 1623 年的《垄断法》⁸¹这段期间，

⁷⁸ 通过税收制度再分配，基本的概念是随着个人收入增加，每额外美元或收入单位的「效用」或带来的满意度下降。如税制的目标是以评税方式均衡失去边缘收入一美元或一个收入单位的「疼痛」，那么下降的「收入边际效用」意味着税率应该随着收入逐步提高。否则的话，划一所得税税率对低收入人士带来的边缘疼痛或满意感受损，将大于高收入人士。

⁷⁹ 译注：霍布斯 Hobbes 在《利维坦 Leviathan》描述的原始状态，是指在社会形成之前的无政府权威时期或原始政治情境，人被自身情欲支配，彼此对等；由于各有所需，而世上资源总是不足，社会又没有公共权威，人们互相争夺，处于彼此对立的战争状态。

⁸⁰ Magna Carta

⁸¹ Statute of Monopolies

英国大致上消除了这些做法，其他现在的富裕社会很快效仿。

可以合理地推断再分配型创业精神缩小范围，在过去二百年催生了创新型社会发挥重要作用。随着取得财富的非生产大门（部份）关闭，有进取的人被迫踏上更具生产力的途径。一如我们在下几节讨论，如果这说法是正确，社会越富裕，提高财富的制度更强大，那么就有希望这良性进程会在迅速增长的经济中持续。

优胜者保持警惕：红色皇后的游戏

创业型经济要保持增长，只是诱导创新型创业家组成公司是不够的。一旦创业家成功，至关重要的是他们，或者更可能的是接替他们的管理人员，有诱因不断创新，而不是转向「寻租」来保护自己免受竞争，尤其是能够迅速并根本上改变竞争格局的颠覆性科技（如电力或互联网）。

这是在尖端时代增长的第四个条件。用上 **Lewis Carroll** 的恰当短语，我们的目标应当是确保竞争激烈比赛的获奖者尽快的跑才可以原地站立。或是如一位经济学家所言，创业型经济必须确保企业不断参与「红皇后游戏」：每位参与者的成功与否取决于他或她能否比得上或超越竞争对手目前的努力或支出，因此彼此都被迫出价更高（**Khalil, 1997**）。如果没有这样的竞争，获奖者很可能会满足于他们的成就。若然如此，创新会放慢甚至停止，增长本身也会如此。

比喻军备竞赛有启发性。中世纪时期，每位国王似乎是被迫参加军备竞赛，赌注不断提高，创新不断提高成本。石造城堡替代木造城堡，不仅建造更为昂贵，但围攻更加昂贵。十四世纪中期，火药和火炮增加布防的成本。社会政治创新使国王较少依赖诸侯充实军队，迫使他们支付往往纯粹是雇佣军的部队，这大大增加皇家费用。这种红皇后军事比赛可预见的后果，是国王几乎总是严重短缺资金。每当他们勉强守罗足够军费进行军事活动，不愁财政困难，这只把军备竞赛提升一级；这「游戏」的任何内有本质就是今天似乎足够的数额，到了明天已远远不够。

因此君主发现自己永远不够钱用，欠债垒垒和无法找到人愿意贷款，被迫采用令人反感的权宜之计，是这边乞求一些，那边哄骗或勒索一些。事实上，中世纪历史大部份是战役的故事——不是武装部队光荣之战，而是国王和子民之间的战役，君主希望从子民中榨取金钱。正如一些历史学家所说，他们是「乞丐国王」。

幸运的是，军事红皇后游戏的（真实）寓言有一个幸福与和平的结局。国王急需资金，不断追逐金钱的后果之一是被迫承认个人权利。这一进程始于英格兰和蔓延到美国，并最终传到欧洲大部分地区。可以确定的是这进程是渐进的。首先是大官得到授权（国会诞生时，英格兰只有不多于十位伯爵和少于一百位男爵），然后轮到城镇和普通人（上中产阶级，骑士，地主与富有的城镇居民）。再者，一些国王认为要向商业打主意，而不是以税收和战利品来融资金。这使到商业活动——实际上是**创业活动**——得到英国贵族的尊敬。

所有这一切都有助为未来的利伯维尔场经济及其非凡生产力和增长纪录奠定基础。事实上，法治

的演变——这早于民选代表的演变——无疑是创业型资本主义诞生的最重要的单一贡献。但是法治本身并不保证「红皇后」游戏场景将在现代经济体系继续发挥，特别是如这要发挥功能，必须有大规模的现有企业，以及更可能成为真正经济变革媒介的新创业公司一起运作。

那么竞争比赛的赢家如何才能有动机不断创新，无论是渐进或彻底激进？或者，至少社会如何才能防止上一轮经济竞争的赢家不会妨碍威胁要推翻以前赢家的下一代创业家？我们考虑有两个体制在这方面似乎是必不可少的：反垄断法律和执法；对国际贸易和投资开放。第八章会讨论上文提到的第三个重要体制：有关新科技走出大学实验室和进入市场的法律和惯例，我们稍后展望资本主义经济有什么办法让赢家保持警惕。

反垄断法。请教许多个体经济学家（和许多原告律师）：如市场只剩下几个赢家，社会如何能最好保证「红皇后」式市场竞争比赛得以持续，他们会说：「执行反垄断法。」我们不在此离题讨论这些法律，这在所有发达国家和许多发展中国家（尽管执法程度不一）有非常详细的立法。我们的宗旨是充分突出贯穿这些法律的三大主题：竞争对手之间不能协商价格（除在极少数情况下，为了产品或服务存在而必须有联合行动，例如为版权作品缴付共同版税）；不容许在集中市场中已处于优势的企业合并；具「市场力量」（有能力独立定价，不是听从市场的非人判决）的企业不可滥用权力，通过独家安排和没有任何合法商业目的其他行为以巩固本身的市场地位。⁸²

这些目标是重要的，但我们的经验告诫要小心：过于相信反垄断法可以确保「红皇后」创新比赛持续进行，会是国家政府和领导经济的决策者的错误。⁸³ 可以肯定的是反垄断法仍然是重要，以防止竞争者之间赤裸裸操纵价格，以及制止导致某些过度集中市场的合并。但是，依靠反垄断法来维持真正的「赢家」——取得市场主导或甚至垄断地位——参与竞争性比赛，成效不会很大。

当然，理论上反垄断法的反垄断规定（美国 **Sherman** 反垄断法案第 2 节）是为了确保这成果，防止目前的垄断者滥用其市场力量，或即将上场的垄断者通过没有效率理由的行为试图垄断市场。如果这些规定行之有效，垄断者不能扼杀在萌芽状态的竞争，但法律不能强迫垄断者将其额外利润投入创新活动。事实上，如垄断者享有市场力量是因为经济规模或网络经济把市场推向单一竞争者——例如，固定电话服务似乎长期有这情况——垄断者可以享受多年「快乐无忧」的生活。但最终科技会改变或消费者口味会改变，垄断者必须创新或死亡。这就是无线电话服务对本地固定电话服务供货商所做成的改变，目前还在进行。如果还没有国内的科技，可能需要外国科技以改变垄断者的懒惰习惯。

暂时来说，反垄断执法能否做得更好？根据美国过去几十年这方面的经验，我们对此表示怀疑。在此期间，美国司法部曾展开四大反垄断案件：**AT&T** 和 **IBM** 各一，微软有两宗。**IBM** 案件经历了十三年的调查和诉讼然后撤消。政府与 **AT&T** 和微软第一宗案件庭外和解，第二宗微软案件为适当补救措施经过几年诉讼，政府获得「胜诉」。

⁸² 对反垄断法及执法感兴趣的读者，可参考这主题的多重经济或法律教科书。

⁸³ 我们中的一位（**Litan**）从直接经验不情愿地得出这结论，他在 1990 年代任职美国司法部反垄断部门。另一位作者（**Baumol**）是反垄断和监管问题的专家证人，他凭着丰富经验得出这结论。

这些案件的价值，学界和决策者可能辩论多年。我们对这些案件各有各的意见，也不打算在此细说分明。我们只提出简单的一点：即使政府胜诉或庭外和解，案件诉讼多年——AT&T 案八年，微软第一案五年和第二案六年——这些都不是短时间。在每一案件，政府和领导检察官有变动，因而处理案件的手法也有变动，科技改进比任何法律行动更容易消除垄断的目标。例如，AT&T 垄断长途电话通讯，最终被无线电话服务削弱。个人计算机市场中的微软操作系统的垄断地位维持不变，但被服务器「开源」技术消减。

反垄断曾否加快改变？也许是的，但反垄断也有代价，而不仅仅是时间和精力或是双方的律师费。在每种情况，被控企业管理层高度专注于诉讼，几乎可以肯定在此期间未能全心全意打理业务。IBM 企业管理层为诉讼耗尽心力，直至案件撤消时，企业似乎严重脱轨。（也许不是巧合，在此期间 IBM 并未获得个人计算机操作系统的独家授权，当时这系统是由名不经传的初创公司——微软——出售。）所有这些只是说明，决策者指望单靠反垄断执法就可以确保垄断者被迫参与「红皇后」游戏将会是错误。⁸⁴

欢迎贸易和投资。若然富裕国家有丰富资源和专门知识，大规模市场足以限制「自然垄断」的作用（由于规模经济或网络效应，最有效的行业结构是垄断），但反垄断立法和执法依然有限局，那么要激励不太富裕，较小国家的赢家，反垄断工作可能较为不重要。幸运的是我们相信有替代，最终更有效的政策，这不仅适用于较小的欠发达经济体系，也适用于富裕大国：开放贸易和投资。

来自进口货品的竞争可以刺激国内企业，这些企业变得懒惰，没有积极参与类似「红皇后」的创新。要证明，只要看看美国汽车行业。第二次世界大战结束后，这行业主要由三间大企业（和一间小的）主控。在过去，如消费者的汽车能够用上三年已经很走运，因为汽车不是为耐用而制造，也不是为了要节省燃料。1973-74 年，第一次石油危机震撼世界，美国消费者非常愿意接受以前看不上眼的日本进口车，这些进口车燃油效率较高和许多其他方面更为优越。日本进口车唤醒了美国制造商开始提高汽车的质量和燃油效率。

但美国汽车企业也参与了历史悠久的「寻租」做法，针对日本人的威胁，说服美国决策者（正好是信奉利伯维尔场的里根政府）：在 1980 年代日本进口要「自愿限制」。如果汽车制造商认为这会减轻竞争压力，他们非常失望。面对限制，日本汽车企业在美国建立自己的工厂。感谢上天，美国决策者并没有停止外国直接投资，这对国内生产商保持压力要继续改进本身的产品。

欢迎外国直接投资还有其他效应。当日本制造商来到美国，带来了现在著名的「适时」⁸⁵生产体制，减少供应库存，并在过程中减少生产汽车的成本。日本人也带来他们的「质量圈」⁸⁶，鼓励

⁸⁴ 最近一本著作认为反垄断，或更确切地说是一系列鼓励国内国外竞争的政策，对经济欠发达经济体系的重要性，不及对接近科技前沿的经济体系，对前者甚至可能有害处（Aghion and Griffith, 2005）。这是因为在全球市场，发展中经济体系的企业不太可能与富裕国家的企业有效竞争。然而，作者的观点认为富裕经济体系要保护这些企业免受竞争会是错误，因为这消减鼓励创新的诱因。第七章讨论欧洲大陆经济面临的困难时会再次提及这分析。

⁸⁵ Just in time (JIT)

⁸⁶ Quality Circles

前线工人，不仅是管理人员，提出提高生产力的改善建议。整个美国经济的企业，不只是汽车企业，把教训铭记在心。例如，戴尔计算机最终成为美国的领先计算机制造商，主要是倚靠适时生产系统。通用电气著名的「六西格玛」⁸⁷质量活动，自此被其他企业和管理顾问不断推广，基本上是借鉴日本对质量的强调，讽刺的这是取经自美国「质量导师」Edward Deming（这位先知长久以来没有在本国得到承认）。

换句话说，美国经验表明即使在所谓科技前沿的经济体系也可以大大受益于开放边界——对货物，思想和人员的开放。如发展中世界需要类似的同路人例子，香港近在眼前。香港以前是贫穷城市，没有任何自然资源，现在以人均计算已成为世界经济龙头（即使在 1997 年回归中国大陆之后）。香港的成功，是依靠吸引外国直接投资于金融部门，并在这过程中成为东南亚的金融中心。爱尔兰采取类似策略，不仅成为通往欧洲大陆的金融大门，而且也是一些美国领先高科技企业的研究和制造据点。依靠外国直接投资建设的国家，未来面临的挑战是采取下一步措施和发展本土创业家。

然而，作为政策工具，「开放」也有其局限性。正如反垄断执法工作的潜在输家往往会尽一切能力去抵制，利用法律书籍每一个把戏来推迟结果和与检察官斗耐力（微软基本上是这样），开放贸易和投资政策的「输家」也不会静静的坐下来。第八章会讨论他们的努力可能麻痹外国带来的竞争力量，未能刺激未来的「红皇后」游戏。无论工人因为什么原因失业，为他们提供有效安全网的政策是重要的，如果不是关键。这是上一章预览的另一个主题，并在最后一章进一步讨论。

其他因素——或「那么如何？」

除了以上审视的四大要素，其他四个因素已经或可断言是前沿经济成功所必不可少的：文化，教育，宏观经济稳定和民主。这些因素每一个都可以促进增长，我们没有争议，但有两个原因（其一或两者皆是）没有包括在我们的基本因素清单。首先，所有这些补充性的「那么如何」不是实施四个基本要素必不可少的。事实上，其中一些——如文化和民主——可能是四个基本体制的成果，不是先决条件。第二，这四个「那么如何」不是大企业资本主义或创业型资本主义，或是揉合两者的理想所独有。

文化

David Landes 是世界领先的经济史学家，他能干地调查世界各地和历史中有助经济增长的所有因素，最终得出令人放心的简单结论：「如果我们从经济发展史学到任何东西，那就是文化会使一切截然不同。（关于这一点韦伯 Max Weber 是正确的。）」换句话说，一些国家的增长速度超过其他，因为他们的文化更有利于经济增长。这说法的暗示必须意味着文化是创业型成功的决定性特点。正如 Landes 继续说：「看看少数外来民族的进取心——东亚和东南亚的少数华人，东非的印度人 [Landes 可以加入美国]，西非的黎巴嫩人，整个欧洲大部分的犹太人和加尔文教派。」（Landes, 1999, 526）。[耶鲁大学法学教授]蔡美儿在她深思熟虑，相关主题（全球化）的著作补充，在美国的韩国侨民以及在美、俄的犹太人作为额外例子，说明文化如何关乎重要。（Chua,

⁸⁷ Six Sigma

2003)。

决策者对「文化是一切」这观点深感悲观，因为这基本上意味他们在相对较短的任期内，没有什么可以影响长期增长。国家的人民要么努力工作，要么不会。或许他们有能力创新和发明，有进取心，或是没有。而基本上政府没有什么可以做到，如果有的话。

幸运的是，我们相信历史并不符合这政策的悲观情绪。有太多的例子是国家在相对短的时间内扭转经济，在一代人之内或更少，肯定是少于文化观点所暗示：过去二十年的中国和印度（大多数人，必须承认不是全部人口）；爱尔兰在大致相同的时间；东南亚大部份国家用上较长时间。这些成就不能以「文化是一切」的观点来解释。事实上，在不同时间点，据说有助增长的同一文化被认为是中国经济表现令人失望的原因（儒家据说是符合创业精神和辛勤工作），或在最近促成 1997-98 年的东南亚金融危机（显然「亚洲价值观」到那时为止是相当成功，也导致一些观察家认为危机由此而起的「裙带资本主义」⁸⁸）。

事实上，Landes 和蔡教授指出某些种族群体在本国之外取得成功，正好无意中表明文化**不是一切**，关乎重要的是体制环境。直至最近，印度人和中国人没有在本身的国家取得成功，因为政府没有奖励创业型成功；相反的是他们扼杀创业。犹太人一有机会就离开他们受压迫的国家，迁移到为他们提供迈向经济成功道路的国家。阿拉伯裔美国人的成就大大超过母国的兄弟。的确，正如 Moises Naim 报导，阿拉伯裔美国人比一般美国人接受更好教育和较为富裕 (Naim, 2005a)。

这并不是说文化是不重要，很清楚文化是重要的。然而，我们没有把文化加入确定创业型经济特点的清单，因为文化特点显然对提高国家指导经济体系的增长发挥了作用，如东南亚或中国。即使在这些国家由官方支持的企业也是由创业型的个人管理，他们可能更注重复制而不是创新，但显然有强烈的职业道德和热衷于学习其他经济体系。同样，日本和欧洲大企业都受益于看来是文化上对质量和工艺的承担，使他们的货物在世界各地深受欢迎。

但是，偏重工艺或复制的文化不等于奖励承担风险的文化，所以「创业型文化」在创业型经济中发挥独特作用这说法可能依然是正确。哥伦比亚大学经济学家 Edmund Phelps 特别认为西欧经济过去几十年表现呆滞，原因之一是西欧文化不足以助长冒险。至于欧洲第二次世界大战结束后的成功，Phelps 归功于美国科技的转让，并指出当这进程或多或少已经完成，欧洲经济增长就放慢，也未能恢复。说到底，Phelps 怀疑反创业文化是否如此深深植根于西欧，足以抵制任何体制改革带来的转变。⁸⁹

Phelps 对西欧的看法可能是正确，但假设未来的政策变化成效不大，这可能是不成熟。毕竟，世界其他地区有证据表明，文化会被体制严重影响，也确实有这样的影响（或是经济学家称之为「文化是内源性」）。尤其是一向被认为是懒惰和不适合创业奋斗的人民，突然会变得勤劳和有创

⁸⁸ crony capitalism

⁸⁹ 基于与 Phelps 的对话和他提供的未发表材料。

造力，只要有激励奖赏这些美德。看看东欧好转或是东南亚经济体系的战后历史，或是考虑俄罗斯颇为显著转向创业精神，这国家经过七十多年的共产统治，被认为已经扼杀了进取心。2003 至 2004 年期间有一项调查，随机抽样调查俄罗斯的创业家和非创业家，学者发现俄罗斯创业家任用家人经营企业（在 40-50% 的范围）是其他俄罗斯人两倍以上（Djankov et al., 2005）。我们认为这清楚表明，在一个直至 1986 年才允许正式创业的社会，不到二十年创业活动已扎根，通过的渠道——家庭背景——是一如高度创业性的社会，例如美国。

简而言之，我们历史得出的教训不同于 Landes。政策和体制是关乎重要，在少于一代人的时期内可以对「文化」有强力的影响。有了正确的机制，不同生活和背景的各方人士会有反应，尽管也许因为历史（Phelps 和其他人大概会如此辩解），各人反应不一。

教育

随着社会变得更有教育，或更准确的说，随着劳动力变得更熟练，增长应该更快；这似乎是最明显不过，尤其是「非经济学家」。例如，在 Solow 的增长模式，社会有更多劳动力是暗喻更多技能。例如，一位训练有素的技工可能会相当于两个未受训练的劳动者。因此，随着工人懂得更多技能，经济增长会更加迅速。⁹⁰

对教育在经济中发挥的作用，早期经济研究量化个人用更多时间在学校学习可以实现的财政回报率。从本质上说，「教育」被定义为「投入」，即是在学校度过多少年头，而不是作为「产出」，即是工人实际上知道多少。无论如何，这些研究总体上表明，至少在美国，上学时间（特别是上大学）的回报率在 1960 和 70 年代是相当低的。但是，从 1980 年代开始，受高中和大学教育的工人之间的收入差距开始扩大，因此明显有更多人重回大学。这现象的传统解释，是科技进步推动对技术工人的需求，快于他们产出的速度。⁹¹ 其他经济学家已经指出教育的好处不限于个人自己，社会也有得益。更多人受过教育，不仅是多了更明智的公民，从而改善民主的运作；更多人受过教育，社会应会产生更多创新，从而提高经济增长。

不是只有美国经济学家赞颂教育的美德。不同的多边组织——联合国教科文组织，联合国儿童基金会，联合国和世界银行——都指出教育在减贫和促进稳定，宽容社会的重要作用。事实上，这些组织在 1990 年召开「世界教育会议」，把普及小学教育订为各国要在 2000 年达成的目标（许多国家未能达标）（Easterly, 2001, 71–72）。

强调教育作为不同国家不同增长率的重要原因，这是有问题的。当不同经济学家试图找出各国教育和经济增长的统计量相关性（控制其他影响增长的因素），他们找不到（Easterly, 2001, 73–84; Bosworth and Collins, 2003）。可以肯定的是其他经济学家有不同结论（Mankiw, 1995），特别是以教育质量，例如考试成绩，作为技能的代表数据（Barro and Sala-i-Martin 2004, 537）。

⁹⁰ 另外，如果工人有多种技能，即使失去现时的职位，他们更容易找到其他工作；他们失去职位，可能不是他们本身的过错，例如企业的产品需求下降，管理层别无选择，只能减少劳动力。

⁹¹ 芝加哥大学的 Gary Becker 获得诺贝尔奖，部分原因是因为这项教育的经济回报的研究。另一位芝加哥经济学家 Theodore Schultz 开展类似研究。见 Becker, 1976 和 Schultz, 1961。

尽管如此，我们整体解读这些研究，教育对经济增长的贡献依然是没有统计学的判决。

有一个老说法，定义经济学家是试图证明一些实践中可行，在理论中也是可行的事物。也许教育与增长的关系就是例子。事实上，由于我们在第三章对跨国回归（分析）的批评，那么试图辨别教育和增长之间联系的统计研究是如此参差不齐，可能不会令人吃惊。统计研究找不到似乎是显而易见的关系：教育对增长很重要，就是这样。

但这阴暗图画可能有很好的理由。有太多的例子是人民受过良好教育，国家经济表现一直惨不忍睹。前苏联和东欧国家大部分人口有出色的小学和中学教育程度，但自柏林围墙倒塌后，世界都知道这些经济体系的经济状况比许多西方分析家原来以为的坏得多。这些国家相等于为有致命缺陷的经济引擎生产优良组件。没有合同和财产权利，就不会有创业家。最后，社会主义经济基本上是浪费了投入教育人民的资源（除了苏联有世界级的太空飞行和某些军事上的进步科学应用）。

William Easterly 深入研究经济增长，指出另一异常现象。他在 2000 年完成分析，指出虽然贫困国家在 1960 至 2000 年期间大幅度扩大教育投资，在此期间这些国家经济增长速率的中位数稳步下降（Easterly, 2001, 74）。许多这些国家可能改善了识字率，但腐败和军事暴力以及其他因素可以抵消教育促进增长的任何影响。

我们不想被误解。我们不是主张教育与经济增长或改善国家社会的运作无关（不管是否民主管理）。过去在一些国家，教育确实可能有助经济增长，但这只能证明**教育是必要，但不是经济进步的充分条件**。教育要发挥魔法，机制必须是正确；正如没有适当的营养和训练，最精灵的婴儿也不会长大成为最有成就的成人。再者，如在世上某些地方教育曾促进增长，这并不表示这是创业型或大企业资本主义的独特特征。曾经由国家指导的经济体系也大大受益于拥有受过良好教育的劳动力。

对这个问题我们有两个其他意见。假设在正确的体制条件下，教育是经济增长的重要因素，一个没有答案的问题：经济体系把教育投资集中于精英，其整体回报是否大于较为普及的教育。印度遵循前者，东南亚大多数其他国家奉行后者。印度的做法带来与讯息科技相关企业的庞大和日益增长的成功，但这部门仅占全国产出和劳动力 2%，尽管有人预测这到了 2008 年会上升至 7%（Srinivasan, 2005）。数以亿计的印度人仍然教育不足。相比之下，东南亚国家，如韩国和台湾，在相同的经济发展阶段时更加重视普及初等教育。这策略为更多劳动力配备在劳动力密集的设施工作；这些设施在几十年后不仅技术先进，也是创新的源头。显然，普及教育的策略是比印度的有针对性办法更加公平。究竟有针对性办法是否为国民收入产生更大收益，这在一段时间内依然是没有答案的问题。⁹²

我们的第二点：不管人们认为在任何资本主义体制，教育对经济增长到目前为止有何贡献，教育

⁹² 这个问题的讨论，参见 Krueger, 2005。

对未来的增长很可能是更为重要的因素，特别是在前沿的经济体系。直至 1970 年代，没有高等教育的闻名发明者在车库中可以拿出有商业价值的创新，有些是相当激进。美国最伟大的发明家爱迪生没有完成高中。即使到了 1970 年代，两个高中毕业生，Steven Jobs 和 Steven Wozniak，还可能毫不夸张地在车库做出个人计算机。

但是，有理由相信那些日子已一去不复返。一些领先的互联网企业的创始人——亚马逊，易趣，谷歌和雅虎——都是大学毕业生；有些有硕士后培训。展望未来，认为高中毕业，以车库为基地的发明者可以在生物科技，纳米技术或讯息科技方面开发有商业价值的应用产品，似乎是痴人说梦。与此相反，在这些和其他部门的创新，很可能是在大学或由有高等大学教育的个人开发。由于已经解释的理由，比诸由政府指导或大型企业管理的经济体系，创业型经济体系更可能产生激进创新，催生未来生活水平大跃进；因此，未来的创新型创业家以及成功创业型企业最终建立的大企业管理人员会是受过高等教育。因此，在未来教育对经济成功的作用很可能比以往任何时候都重要。

宏观经济稳定

正如第一章暗示，在许多国家收到如何运行经济的所有建议，「华盛顿共识」的补救办法是最为引人注目。然而大多数共识建议是先涉及稳定，然后是增长。这概念是如果各国能做好宏观经济政策，就较为不容易有定期的金融危机。没有危机，增长就有更大的机会。

我们不争论这些基本主张——事实上，这是必要的——但这不是任何具体形式的资本主义独有的。任何资本主义经济体系，无论是如何结构，最想是稳定，而确保稳定的最好办法是通过结合预算纪律（如赤字只占国内生产总值小部份），无通胀的货币政策，以及自亚洲金融危机以来，一定程度的汇率弹性（或是如果做不到这一点，建立外汇储备）。

但宏观经济政策得到高分，不保证经济长期能以最高增长率增加。为此，我们提出的四个条件更为重要。使用许多经济学家经常使用的区分，要保持总需求接近或等于社会的最大潜在产出，宏观经济稳定至关重要，而要决定潜在产出如何增长得快，这四个先决条件会发挥更大作用。

民主

长期以来，美国的两党传统是偏爱民主——自由选举和法治——是最好的政府形式。在二十世纪初期，威尔逊总统希望世界「因民主而安全」。肯尼迪总统敦促国家为追求民主（和打击专制共产主义这宿敌）要「付出任何代价，承受任何责任」。布什总统解释伊拉克战争的部份理由是在中东地区建立民主。对民主的追求，美国一直不是孤单的。欧盟要求新成员在经济融合之前先要有运作的民主制度。

然而，民主是否前沿经济增长四个关键因素的的必要条件？不容否认民主对经济增长是很重要。政治自由有可能提高经济自由，尤其是保护创业精神，免受专制领导人心血来潮，随时改变他（她）

认为什么是最佳经济体系的想法。⁹³ 再者，运作良好的民主国家有可能拒绝寡头资本主义，因为如馅饼萎缩，寡头社会领导人即使拿走更大的份额也无法生存。相反，民主国家的推动力是来自希望继续掌权的领导人，他们要做大馅饼，即是促进经济增长。

但是，这些规则是否**一定要有**民主？经验表明并非如此。中国的显著经济增长证明一个事实，即是独裁统治之下也可以有创业精神和蓬勃发展。民主的中国，经济增长会否更快？也许是。事实上，最近的一项研究提出有说服力的说法：平均而言，民主法治国家，即使是那些欠发达国家，增长速度往往超过专制国家（Halper et al. 2005）。不过，即使这项研究没有表明民主是经济增长必不可少的（尽管这有效驳斥相反的意见；一些分析家认为到某一点为止，专制是经济发展的先决条件）。

现在用其他方式发问：经济增长是否导致民主？韩国的经验确实支持这观点：二战结束后几十年来，韩国基本上是仁慈的专制，但最终成为民主形式的政府（Glaeser et al., 2004）。随着收入增加，国家的中产阶级崛起，更可能和有能力要求政治自由。相反，有充分证据表明如经济表现不佳，国家的民主可能从这种形式的政府倒退。例如，自 1977 年以来的民主政体崩溃，有四分之三之前是增长停滞；这是相当惊人。⁹⁴

不过，依然有人怀疑经济强劲增长之后，民主是不可避免。中国已成为闪点。有些人认为中国持续增长只会加强国家的势力，更容易不放行政治自由（Bueno de Mesquita and Downs, 2005）。或是随着中国经济实力增强，可以有更多资源来追求扩张性军事目标。当然，在对中国的观感方面，是不可能知道究竟乐观或悲观的看法最终被证明是正确。我们的看法是乐观主义稍占上风——即是经济增长最终将有助中国民主化，一如其他国家——但不能保证这结果。

乐观的原因之一是看看美国的早期历史，特别是许多立国先贤的经验，这说明商业技能可以磨练实现和维持自我管治所需的人才。富兰克林是《独立宣言》作者之一，他留下大量著作说明他在建立印刷生意时如何开发他的外交技巧。Paul Revere 是银匠，建立完善网络和利用业务联系来协调革命工作。Alexander Hamilton 十多岁时管理文书办公室，后来应用这些技能来组织财政部。杰斐逊是 Hamilton 的对手，主张美国应保持是农民国家，他也不是典型的持犁农夫。他管理大庄园，并寻求更为科学的种植方法。总之，他挺像美国最好的创业家：一个奋斗者和学习者，时常充满自我和非常规的意见，但同时又有公民意识，并最终是一位有远见的慈善家。总之，经济自由的经验似乎培养政治自由的技能和倾向。

中国的商界领袖可能无法以同样方式带领自己的国家。但这种可能性并不意味着其他国家，特别是美国，应尽最大努力阻止中国经济增长（或在同样情况之下，阻止其他独裁统治的国家）。我们认为，这途径会走向更危险的世界。被富裕国家规避的独裁者因此为国家经济表现不佳找到代

⁹³ 一项研究支持相关的结论：民主促进经济增长，因为减少军事政变的可能性，这可以破坏国内外企业在决定投资时依赖的规则（Persson and Tabellini, 2006）

⁹⁴ Halperin et al., 2005, 72-74。作者报告谓任何一年有一个民主国家走回头路的概率是 2.5%。如前三年的人均收入增长不到 1%，这概率上升到 4.3%。

罪羔羊。政治上「指责外国人」有悠长和（不幸的）成功的历史。为什么让独裁者容易取得弹药？

我们相信，更好的途径当然是敦促独裁政权至少承认经济权利，特别是创业的能力和在成功时得到奖赏。我们认为政治权利最终将随之而来。

结论

本章已经提出我们认为达到或接近前沿的经济体系要争取最大限度的增长有四个基本要素。换言之，如经济体系要最大限度争取产生和商业化创新，必须满足这些条件。总之，各国政府必须方便创业家开业，必须保证如这些创业家成功时可以赚取可观收益；应大力阻止非生产性「创业精神」；应确保创业家或承继人不会自满，反而受到激励继续参与「红皇后」比赛以继续创新和商业化。如政治领导人能确保有这些先决条件，很可能会产生大企业和创业型资本主义的混合体，我们认为这最能提高经济增长的长期发展。

这并不是说其他因素——文化，教育，宏观经济稳定和民主——不会促进经济增长。显然这些因素都会促进经济增长。但我们认为这些其他因素不是大企业或创业型资本主义独有。每个因素到位，指导经济的政府都会从中受益。再者，其中一些因素——文化和尤其是民主——可能是四个基本前提条件的产品，也可能是先导。

我们不是想暗示这四个先决条件只适用于大企业和创业型资本主义。由国家大手指导经济的国家可以得益于有机制落实以促进创业精神和红皇后式比赛。事实上，我们相信国家指导经济体系最终必须找到办法走向大企业和创业型资本主义混合体；原因很简单：国家指导经济的述语是有机会模仿，这些机会将会用完。到了这一点，经济必须创新，而不是简单复制。到了这时候，国家指导将会结束。

第六章

在经济欠发达经济体系激发创业精神

本书的读者肯定在电视上见到非洲饥荒和疾病的可怕描绘,也很可能知道尽管世界许多地区的经济增长记录惊人,世上依然有超过二十亿人每天生活费低于 2 美元。这些国家的政府以及努力帮助他的们国际机构全都失败,我们困扰于应如何纠正,也提醒我们要设法做得更好。

然而,假设希望国家经济增长的发展中国家领导人向你请教。有什么你是可以带着任何程度的信念告诉他?从本质上说,本章的目的是解答这问题,但带着适度的谦卑。我们学习那些从来没有停止增长的国家;或许只是无意之得:这些国家的成功,至少在某些情况下,不是因为有规划,很少中央方向或根本没有,只是历史偶然之事,通过非人化市场运作提供的强大诱因。虽然这些经验教训诚然并非完全明确和毫不含糊,但似乎至少告诉我们,成功必不可少的组成部分是创业精神和鼓励创业活动的环境,提供安全和奖励,并尽量减少创业的障碍。简而言之,这一章侧重于提出一些步骤,希望把会阻碍甚至排斥具生产力创业者的现行安排和游戏规则,改造成为扭转这些因素的新体制。

在罗列我们的论点后,与其他以增长为主题的规范性书籍不一样,我们的重点没有试图制定一套全面的步骤,让寻找加速经济进展良方的明智和负责任政府追随。相反,我们主要是讨论广泛的办法达致可以依靠的体制,把事情转移到心中的方向。我们特别留意由政府中央部门或强大寡头指导的经济体系如何过渡到经济发展动力,主要是市场力量和具生产力创业家活动的新体制。

在钻研细节之前先概览我们的论点。首先,不论经济发展的现况如何,所有不发达国家可以受益于促进创业精神,我们提到有两类型:**复制**,意义就是向国外借入科技,通常是通过接受外国直接投资;**创新**,通过所谓自下而上的金字塔底层产品和服务创新,适应个别发展中经济体系的独特情况(在发展后期阶段的国家,改造目前专为富裕国家市场企业和消费者的尖端产品和服务)。

第二,期望较为成功的国家指导发展中经济体系,包括依靠国家指导达致工业化世界生活水平的前发展中国家,突然拥抱上一章概述的创业型资本主义的所有原则,这是不现实的。然而,这些经济体系有机会利用以下讨论的方法,在边缘,或是渐进引入这些政策。

第三,寡头经济最难实现经济增长,这类型的经济体系有一些是非常贫穷,有一些平均来说是比较富裕,但收入分配是极度不平均;这在第四章已讨论。原因很简单。国家要增长,领导人必须是希望有这样的结果,并为此而争取。因为,以我们的定义(很有可能他们也是)寡头不会最优先考虑经济增长;现实的看,这些国家只有两个选择:内部革命或其他国家的外部压力,促使建设性变化,这无异于鼓励革命。事实证明,最近几十年来有几个和平,甚至半民主革命的例子。一些导致有创业型特点的经济体系,其他的把国家转变为某种形式的国家指导。讽刺的是,最近拉丁美洲的「民粹主义」革命,种子是源于反对美国的外交和经济政策。但是,我们并不认为这

些发展是断然不可取，因为以前的寡头国家可能必须要通过某种形式的国家指导作为中转站，才能走向创业型资本主义。要下判断，为时尚早。

第四，尽管有良好的理论性原因解释外国援助可以提高经济增长率，特别是世上最贫穷的国家，令人遗憾的是常见饥饿和疾病交迫；但在实践中，这主张的证据还是喜忧参半。如果外国援助投资于公共物品（这是很大的问号）——如卫生系统，公共卫生，道路和通讯基础设施——交付的方式可以实际上促进这些目标，那么这可以发挥建设性作用。但即使如此，援助只能视为短期的发展策略。最终，发展中国家，即使是最贫穷的国家，必须设法**自我增长**。这将需要上一章提到的各种制度；越是发展迅速，就能够越快减轻人类苦难，善意呼吁更多外国援助以启动经济增长。

最后，近数十年来所谓「小额信贷金融机构」在发展中世界的增长（甚至在发达世界一些地区）是重要的现象，其重要性不容忽视，而这表明这些有效措施可以促进发展进程。小额信贷促成许多本来不会成立的小企业，特别是那些由妇女拥有的。但是，读者从以上几章清楚得知，这些小企业绝大部分是复制而不是创新。国家扶持以千计的小企业，如果不是以百万计，会发现这是减贫的有用策略，迅速启动增长过程。但是，由小额信贷支持的企业不太可能是持续经济增长的主要引擎，尤其是如果发放小额贷款继续是主要由政府或非营利组的资金补贴。由小额贷款建立的小企业定义上就是小，未能实现无论是本土或外国规模较大的企业可以实现的规模经济。发展中国家面临的最终挑战，是鼓励规模较大，更成熟的金融机构贷款给有机会成长为大型企业的贷款人，换言之，超越贷款和企业形成的「微观」阶段。

在概述每一广泛结论背后的逻辑之前，先界定术语是有启发：「发展中国家」是什么意思？下一步解释发展中国家如要实现经济持续增长和以最快速度缩小与较富裕国家生活水平的差距，为何创业精神的稳定强剂量是必要的。然后我们研究发展中国家可以追求的一些不同模式。这一章最后提出几个论点，指出外国援助和国家经济发展研究小圈子提出的灵丹：小额信贷，如何可以有助这追赶的过程，或是毫无作用。

什么是发展中国家？

一些国家是「发达国家」，而其他的不是；这概念由来已久，至少自第二次世界大战结束后。二战后，许多国家成立一个专门实体：世界银行，具体任务是促进后一类大多数国家的经济发展。多年来，有不少用语（至少英语是这样）用来描述穷国，人民平均生活水平远远低于富裕国家如美国。这些用语有「发展中」或「欠发达」，或是简单的「低收入」或「贫穷」。

过去六十年有许多变化。许多以前是「贫穷」或「发展中」的国家已非吴下阿蒙，已经爬上「经济发展的阶梯」。熟悉的例子当然是一些东南亚国家，特别是在二战后经济陷于崩溃的日本。西欧当年的情况好不了多少，但今天的生活水平接近美国，2005年家庭收入的中位数约为四万五千美元。今天的经济学家还谈到许多「中等收入」或「新兴市场」国家：人均收入在四千至一万五千美元之间。这包括东欧，土耳其和智利的许多「转型经济体系」。一些分析家把中等和低收入国家一起列为「发展中国家」（世界银行，1993年），而其他人依然分为两类，特别注意到最

贫穷的低收入国家：平均购买力少于每天 2 美元（Sachs, 2005）。

表 10：国民人均收入（以 2003 年购买力调整，美元计算）	
国家	人均收入（2003 年美元）
高收入	
澳洲	28,780
比利时	28,929
加拿大	30,040
芬兰	27,460
法国	27,640
德国	27,610
日本	28,450
瑞士	32,220
英国	27,690
美国	37,750
中高收入	
希腊	19,900
以色列	19,440
南韩	18,000
科威特	19,480
新西兰	21,350
葡萄牙	17,710
斯洛文尼亚	19,100
中等收入	
中国大陆	4,980
哥斯达尼加	9,140
加蓬	5,500
墨西哥	8,980
秘鲁	5,080
菲律宾	4,640
波兰	11,210
苏联	8,950
沙特阿拉伯	13,230
泰国	7,450
阿根廷	11,410
低收入	

孟加拉国	1,870
柬埔寨	2,000
喀麦隆	1,990
印度	2,880
数据源：《2005 年世界发展指数》世界银行	

无论是什么用语，评价各国在经济发展梯子的位置，传统指针是人均收入。考虑到不同货币，计量收入通常转化美元等值，以官方或市场汇率调整各国不同的购买力（所谓**购买力平价计算**⁹⁵，或是以汇率计算的购买力平价）。表 10 是样本，说明以汇率计算的购买力平价定出经济发展阶段不同位置的国家。

虽然我们承认人均收入水平是经济进步的重要计量方法，但这不是唯一的。一方面，人均收入没有考虑影响生活但没在市场交易的因素，如环境质量，稳定家庭，人身安全或健康。再者，根据定义，人均收入是平均值，不会透露任何有关收入或财富分配是如何均匀或不均匀。

然而，对我们来说最重要的是现在不站于经济前沿的国家，有途径可以快快赶上来。本章集中于堕后最远的国家：那些「发展中」或「欠发达」国家。这包括那些处于极端贫困：例如许多非洲国家，以及迅速增长的经济体系如中国和印度，那里依然有成千上万的居民生活在极端贫困。一些国家以前曾在这类别，但已经迈入中等收入地位或更高；我们会借鉴这些国家的经济。

经济发展道路多的是（或是没有）

美国人或许多欧洲人若然在十八或十九世纪阅读本书（假设当时已付梓），可能难以理解我们的资本主义类型，尽管他们可能会理解我们所说的「创业家精神」（或至少理解当时的用语，例如「探险家」）。当时大多数经济活动是农业，往往是耕者有其田（除了美国的奴隶和欧洲的农奴）；创业家也是传统的复制型生意人。在闹市的的零售店和制造企业的拥有人也是如此，没有在今天经济景观突出的大企业。虽然政府发放许可证或专利宪章，但没有我们经济意识的「指导」，即是政府青睐某些行业和企业，明确是为了推动经济增长。

总之，直至二十世纪，在美国和欧洲大部分地区的创业型资本主义盛极一时，不是因为任何政府的设计，而是或多或少意外之得。创业型资本主义从零开始，因为我们现时标示为「国家指导」或「大企业」资本主义尚未出现。（虽然有些承认产权的国家，财富高度集中，也是由精英统治，因此其经济可以定性为寡头资本主义的早期例子。）其他今天的富裕或近乎富裕，可以称之为以创业精神打拼的国家，包括加拿大和澳大利亚，都是英国的分支（如美国），这恐怕不是巧合。但是，不像美国和西欧，两国在经济大萧条之前和二战结束后曾经是站在或接近经济前沿。

就我们的目的而言，也许最重要的是这些富裕国家的模式是创业精神从无到有，逐渐和循序渐进形成必要的机制：可强制执行合同和产权以确保创业家能享受努力的成果，也要承担风险；有法

⁹⁵ purchasing power parity

律和其他制度抑制腐败，以及开发人力和有形基础设施（尤其是教育和公众道路）。没有一些「大爆炸」事件在同一时间制定所有这些先决条件，创业家也没有突然拿出生产的技术和方法。相反，正如牛顿所言：每一代科学家都是站在巨人的肩膀上；科技前沿是逐步迈出，在不同年份以不同速度寸进，但累计的速度足以在每二十五或三十年使生活水平翻一番。

第二次世界大战是可怕的战争，结束后，事情发生了根本变化，人命损失严重，世界许多地方摧毁，除了美国。战争结束后，世界分为「铁幕」两边的意识形态，一边实行某种形式的资本主义，另一边是中央规划经济。巧合的是，并非所有资本主义经济都是民主国家（有些是专制政权，稍后才发展民主形式的政府），而中央规划经济国家全是独裁，由共产党一党专政。读者当然知道，战后大部分时间，两大阵营的领导人——美国和苏联——都在争取盟友，希望说服尚未致力于一种政府形式和经济体制的国家采用本身的模式。读者也都知道，资本主义和民主几乎全胜。（说「几乎」，因为今天还有两个硕果仅存的共产主义国家：古巴和朝鲜；中东地区仍然有一些专制但有资本主义某些形式的国家；以及其他近乎没有有效政府的「失败国家」，其经济秩序只能说是「前资本主义」。

我们感兴趣的是二战后一些国家没有追随或被迫接受苏联和中国的中央规划模式，各自采纳不同形式的资本主义。一般来说可分为四大类，在第四章已有提及：

- * 选择某种形式国家指导的国家，主要是亚洲「四小龙」和印度；
- * 表现出某种形式寡头资本主义：许多非洲，拉丁美洲和中东国家；
- * 罕见的如台湾鼓励创业形资本主义，或如美国避免国家指导，除了广泛促进工业或发展扩大出口的部门；
- * 西欧和日本经济体系最初在战后拥抱创业和欢迎外国投资，但最终容忍甚至培育大企业增长及其后的主导地位。

再者，在柏林墙倒塌后，东欧的中央规划经济体系，前苏联和中国以不同速度转向不同类型的资本主义。一切似乎都在进行：国家指导（主要是国有银行），国家（或中央政府属下的省级或地方政府）青睐的大型企业，外国跨国企业和国内创业家等，各有不同组合。

国家指导的错位诱惑

检视所有这些模式，主要基于亚洲四小龙的优越增长记录，以及最近中国的显著增长，很容易得出结论，认为发展中国家要经济增长（寡头经济是重要的例外，稍后讨论），要迅速赶上富裕国家，应包括某种形式的国家指导。的确，较富裕国家似乎激发穷国引进某种形式的国家指导，似乎只需复制这些富裕经济体系有前途的目标：只要国内企业能获得外国技术和必要的资本设备，当地企业可用较低工资招聘易于培训和有热诚的工人，就可以参与劳动密集的活动或产业的竞争。国家指导也吸引统治精英和政府官员，这不仅是因为当他们看来是或实际上「主控」当地经济时，权力水涨船高，而且手握成立和开展业务的大权，这也是收受贿赂的财路为自己提供额外收入。但在发展中国家领导人接受国家指导作为增长挑战的万应灵丹之前，我们敦促他们考虑几个警告。

首先，没有证据支持这样的观点认为如果没有「挑选赢家」，国家详尽的经济指导（也就是对一些部门和企业提供外国援助或适当批准，而不是其他部门和企业）会比以下的因素更能助长增长；这些因素包括高国内储蓄率，一贯支持经济增长的健全政府政策（如提供普及教育，审慎的宏观经济政策和保护产权和契约）。事实上，世界银行对这一问题广为人知的研究，是由经济学家小组寻求解释东亚国家，包括所谓四小龙（香港，韩国，新加坡，台湾）、中国和东南亚三个「新兴工业化国家」（印度尼西亚，马来西亚和泰国）至 1993 年为止的显著增长。世银报告指出：『国内私人投资和人力资本迅速增长是（这些国家的）主要增长引擎。...从这个意义来说，[东亚]国家的卓越增长记录没有什么「奇迹」。』但是，正如报告承认，这些基本政策「不是整个故事。」该报告强调产权和契约权利这些机制的重要性，但对有针对性的国家干预经济增长略微会助长增长的普遍看法，相反是持怀疑态度。它的结论：「东亚一些重要的政府干预，如韩国促进化学和重工业，对产业结构没有什么明显影响。在其他情况，有些政策是适得其反，如新加坡努力提高工资，以挤出劳力密集产业。...根据[世界银行 1991 年的报告]详尽审查过去三十年发展中经济体系的经验，结论是试图以非市场机制指导资源分配一般未能改善经济绩效。」（世界银行，1993, 5, 9-10）。

第二，自从世界银行的里程碑研究之后，印度经济增长的经验尤其提供了有力的证据，表明国家指导更多是阻碍，而不是刺激经济增长，反而随机或意外事件（这往往是创业成功故事的特色）可以鼓动世界级创业部门扩大，并反过来推动整个经济增长。部分是因为英国殖民统治的遗产，部分是第一任领导人尼赫鲁经济哲学的延伸，印度独立后数十年来的经济是国家无微不至、入侵性强的指导模式。几乎每类型的经济活动都需要某种形式的政府批准，不只是开新公司，甚至购买和安装一件原始设备都是如此。在讯息科技的相关领域，如软件编码和开发以及后来的国际电话咨询中心业务，是这模式一个偶然的例外，事后许多印度人一定会感恩不尽。

但印度的信息科技崛起，是因为有一系列故意的决定和「意外」事件，个别和尤其是结合起来的最终后果，当时是很难甚至无法预测的。例如，在 1950 和 1960 年代，印度领导人希望催生更多土生土长的科学和工程人才，于是着手建立和支持最终成为世上一些最好的工程学校，现在每年有成千上万，训练有素的印度工程师毕业。但令人怀疑的是创建这些学校的决策者是否预见这会是最终导致的结果：创立计算机软件，数据处理，和电话咨询中心业务（如 Infosys 和 Wipro）等世界一流的创业型企业。或许同样令人印象深刻的，是大量印度侨民在美国创立许多高科技企业。看看这指标：1980 至 84 年间，硅谷初创企业有 3% 由印裔人士管理，到了 1995 至 2000 年之间，已增至 10%，现在的份额可能更高。有几位印裔人士已成为硅谷风险投资行业的领导人，近年来积极在印度帮助开展类似的企业。虽然批评者指出，印度的信息科技部门（和相关城市的发展，例如班加罗尔，Hyderabad，孟买，新德里，仅举几例）只占该国的国内生产总值和就业一小部分，印度财政部预测到了 2020 年，信息科技部门的附加值将占印度经济产出多达 25%。（Srinivisan, 2005）

有助创造「印度奇迹」的其他因素，更加是意外之得。也许最重要的是互联网兴起，即使晚至

1990 年代中期，这项发展的影响还未得到充分实现和赞赏，甚至微软创始人盖茨也不了解其后果。然而，除了电话咨询中心业务，印度的信息科技产业几乎全部依靠互联网提供的实时通讯功能。另一个因素是在大多数情况下，互联网的共同语言是英语（虽然这在逐步改变，在未来还将继续改变）。印度人讲，写和交流都使用英文，因此是处于有利位置，能够尽量利用互联网到来时提供的机会。⁹⁶

可以肯定的是，印度的成功显然不是没有怀疑论者。国内有投诉现在的信息科技行业发展过快，印度政府应更加重视其他经济部门的发展，特别是制造业和农业。事实上，要是印度遵循东南亚的教育模式（确保普及小学教育，而不是集中在相对较小的精英教育，以信息科技为重点），发展是否会更好？这没有明确的答案。不管人们认为答案是什么，毫无疑问的是当印度向前迈进，主要的经济和社会挑战会是在全国扩大小学教育以及建设基础设施。

台湾战后的成功也说明更广泛信任创业精神，在 1940 年代后期中国内战之后如何为台湾的显著增长纪录铺平道路。台湾领导人认识到必然要有增长，但并不打算选择要促进特定行业或企业。相反，他们认为政府协助增长的最好方式是通过融资，税收优惠以及相对于外币价值把新台币压低的汇率政策（由中央银行买入美元），以促进出口业界的企业增长。政府还方便新企业容易创立和成长，并资助优秀学生到国外学习，主要是美国，让他们学成回国后帮助经营创业型企业。有了便宜的货币，有利新企业于形成和增长的政策环境，以及服务外国跨国企业的主要零部件制造商，台湾已成为充满活力的制造和创新中心。事实上，随着时日，一些制造商已经爬上发展阶梯，自己包办设计到生产整件产品，以全球品牌在其他地方营销。最终，其中一些企业可能成为全球品牌，不再需要直接连系外国跨国企业。

与此同时，该国央行利用台湾企业赚取的出口收入购入美元债务，以保持新台币低汇率，从而促进进出口带动增长的良性循环。到 2005 年，台湾中央银行持有近 3000 亿美元的外汇储备，主要投资在美国证券。台湾人均收入约为二万八千美元，接近领先的西欧国家和日本。

即使中国大陆的经济力量在过去二十年崛起，还不足以支持经济成功要有详细的国家指导这样的观点。从表面上看，情况看来似乎不是如此，因为中国看起来是典型的国家指导经济：中央政府似乎通过该国的主要国有商业银行把投资基金分配给选定行业的青睐企业。再者，中国经济还有一些部门，特别是能源和农业，是由政府直接管理或拥有，因而继续由中央规划而损及广泛的人口。国家控制能源，即是说中国公民无法控制其住所，学校或工作场所的温度，因此全年大部分时间是在或冷或热，不舒服的环境生活和工作。至于农业，农地租赁长达三十年，但中国政府没有让农民拥有土地的所有权，从而降低刺激投资和提高农业生产力的动机，这导致两极收入差距

⁹⁶ 耶鲁发展专家 T. N. Srinivasan 强调一连串其他「偶然事件」也有助印度信息科技业界的成功（Srinivasan, 2005）。例如，印度政府在 1980 年代中期决定采用 Unix 计算机操作系统为标准，最终使印度软件产业成为 Unix 技术的专家；日后 Unix 软件主导互联网服务器，这项技术证明是非常有用。印度也得益于 Y2K 危机：1990 年代末普遍担心当时钟到了 2000 年 1 月 1 日，计算机会突然停止工作。要「修理」这问题，世界各地很多企业转向低成本印度程序员承担沉闷的工作，修改编程语言改变的 0 和 1。当时没有预见的是企业认为这些程序员工作有效率，提醒他们其后可以外包更多常规和先进的计算机编程。

扩大：有一半人在熙熙攘攘的城市日益增长，另一半生活在农村地区，大多是贫困。⁹⁷

尽管如此，中国领导人在过去二十年发现一种独特方式，在以前由中央规划的经济体系引入和鼓励创业活动。无论是出于设计还是无可奈何，北京已经把经济和政治决策下放省级和市级政府，而这些政府反过来又利用其扩大的自由从事生产经营，以及向当地私人拥有的「冠军」发放许可批准，奖励和其他有好处（这往往是以「单方支付」购买，不礼貌的说法是「贿赂」）(Segal, 2005)。然而，重要的是与此同时中国政府官员容忍其他创业型企业如雨后春笋般冒出来，基本上是在富庶的东部。至少有一项研究指出，在 2003 年，小型和中型企业占经济的国内生产总值一半以上。

98

但是，中国模式可能是独特的案例，因为其他发展中国家（古巴和朝鲜是例外）没有中央规划的传统。再者，中国虽然没有第五章强调成功创业型经济必备的两个成分：有效执行产权和契约权利，以及创业家可以利用的金融体系为本身企业取得融资，中国还是稳步前进。较为有礼貌的说法：中国的法制还有待建设，而正规金融机构，主要是官方国有银行，不会给新企业融资，只是继续为国有企业输血（中国加入世界贸易组织时，承诺国有银行在 2007 年私有化，这应当会改变）。因此，中国创业家通常向非正规贷款人或投资者（包括家人和朋友）借贷，以支持它们的企业（Dam, 2006）。以下我们会讨论非正规的法律和金融最终将达到极限，中国创业家要进入下一阶段，中国必须制定更正规的营商方式。外国投资者已经要求更为正规，随着越来越多中国企业与他们做生意，正规法律和金融会逐步扩大到其他中国企业。

事实上，中国的经济成功很大程度上归功于领导人打开大门欢迎外国投资者。投资者投桃报李，不断投入增加的资金，人才和技术。仅仅在 2004 年，中国已吸引六百多亿美元的「粘性」投资，已成为世界上外国直接投资的首要目的地，即是投资于工厂和设备，或至少在国内企业占重要少数股权。外国投资者继续涌入中国，中国如此成功，但令人惊奇的是契约和财产的法律保护以及支持法律的法院依然不足，极为不理想，而且据说腐败普遍（Wei, 2001）。我们对这奇怪现象能够给出最好的解释，是中国国内市场庞大和迅速增长，致使投资者认为「太大而不能放弃」，宁愿等待法律和体制改善。中国加入世界贸易组织，承诺会作出必要的改变，进一步开放外国投资以前不能进入的经济体系其部份（特别是金融服务），令投资者有理由相信他们的希望将会实现（尽管 2006 年有令人不安的迹象表示对外国投资有潜在的强烈反对，特别是外资收购中国企业）。

有点讽刺的是，穷国要效仿中国的成功吸引外国直接投资，将不得不采取措施（作为副产品）在本国促进国内创业家。世界各地的外国直接投资一直是不平均，集中在富裕国家和少数选定的发展中国家或新兴市场经济体。不是外国投资热点的发展中国家要争取机会打入投资目的地的候选名单，其政府将不得不采取措施使外国投资者感到宾至如归。这些措施包括一些当务之急，例如可执行的产权和契约权利和最少腐败；也要有广泛的中小学教育以提供训练有素的劳动力。事实

⁹⁷ 见〈规划新社会主义农村〉“Planning the New Socialist Countryside,”《经济人》Economist, 2006 年 3 月 11 日, 37-38 页;〈中国调查〉“A Survey of China,”《经济人》Economist 2006 年 3 月 25 日;《美元》Dollar, 2005 年。

⁹⁸ 查看 http://english.people.com.cn/200311/30eng20031130_129338.html。

证明，这些因素对促进国内创业也是很重要的。

总之，印度、中国和台湾的例子提出惊人证据支持世界银行的调查结果：国家指导不是一些倡议者相信是加快经济增长的灵丹。相反，经济增长是因为个人和他们组成的企业是引擎，把劳动力、资本和技术转化为国内外消费者需求和愿意支付的产品和服务。但企业不会四处开花，都是由愿意承担难以想象风险的创业家创始和培育。国家要发展，不能忽视这简单而有力的事实。

我们要清楚表明，我们批判国家事无大小的指导，并不包括国家努力吸引外国直接投资，无论是大范围或某一特定类型。本书各章节提到外国投资者可以加速吸引资金国家的增长，一方面是增加这些经济体系的资本存量，或许更重要的是向该国转让技能和知识。吸引外国投资者的兴趣，要有健全法制，一些具体（或越来越重要的通讯）基础设施，以及合理程度的政治稳定。

但外国投资不是千篇一律，各国吸引外资也有颇为不同策略和影响。乔治亚理工大学政治学家 **Daniel Breznitz** 最近的研究是证明（**Breznitz, 2006**）。发展中世界（就这话题，也包括发达经济体系）的大多数目的地国家都集中吸引外国企业建立制造工厂，相对而言雇用大量当地居民；随着时日往往导致东道国的创新。但要努力鼓励这些工厂建成后，要向其他国内企业购买零部件和服务，当地政府才能推动本地创业家的发展；台湾就是这样。与此相反，以色列采取完全不同的策略以吸引外国投资，不是寻求制造产，而是外国公司把研究和开发活动搬到以色列，而这些企业（特别是美国企业）是在其他地方制造生产（无论在国内还是在其他地点）。**Breznitz** 认为这知识密集的外国直接投资策略会导致更多产品创新而不是程序创新；相对于鼓励生产的策略，雇用的人数也较少。因此，产品创新的办法比程序创新会导致收入更为不平等。尽管如此，以色列的策略似乎使该国站到最尖端，也许是因为外溢效益也提高东道国的研发。印度和中国正努力吸引外国研发，本文撰写时似乎也是走向成功。

创业精神对贫穷国家的好处

对今天的贫穷国家来说，一些没有国家指导或是明确放弃这政策的成功国家往例，已经没有什么参考价值，原因有多个。例如，印度或中国可能是独特例子：十多亿人口的潜在巨大市场是富国跨国企业不能忽视。台湾也可能是特例，因为与美国关系密切。低收入国家的领导人（和人民）似乎陷入哥伦比亚大学 **Jeffrey Sachs** 所谓的「储蓄陷阱」，要催生能够推动经济增长的当地创业家希望是相当渺茫。这种绝望以及存在的程度，当然是可以理解，但也是不必要的。即使在贫穷国家，促进创业依然是加快经济增长健全的策略，而且是可能的最佳战略。

或许比其他任何人，管理学者 **C. K. Prahalad** 提出有力的证据，发展中国家的创业家依然有大量机会专门为当地设计和销售产品和服务（**Prahalad, 2005**）。在许多金字塔底部创新和商业企业成功例子，包括便宜的移动电话和服务，贫困居民容易购买的小批量的无数品牌消费产品，以及「聪明」自动提款机，方便不识字的客户取得金融服务。

越多越多人注意到金字塔底创业家，**Iqbal Quadir** 是特别的成功例子。他在孟加拉国出生，移民

到美国，最后成为（大概享有高薪）投资银行家，现在是学者。Quadir 与乡村银行联手建立乡村流动电话公司，让多个用户共享一个手机，使得许多孟加拉国穷人都能使用价格低廉的服务。Quadir 认为让孟加拉国人避免旅途的浪费，更容易找工作，扩大农民进入市场的机会，手机对孟加拉国国内生产总值的贡献比任何流入该国的外国援助的作用不相上下，如果不是作用更大的话。Quadir 对发展中国家使用移动电话的乐观态度不是一家之言。进步政策研究所⁹⁹的研究人员认为，到 2015 年，非洲大陆的流动电话用户将会超过美国。¹⁰⁰ 本文撰写时，Quadir 试图利用类似的自下而上，成本低廉的技术来发电和提供纯净水，比自上而下的政府做得更快和成本较少。

101

若然 Quadir 没有离开孟加拉国前往美国，可能不会点燃他的创业精神，这说明富裕国家可以间接促进金字塔底部的发展策略。更直接的路线是总部设在富裕国家的跨国企业，为发展中国家市场开发本身产品的另一版本。越来越多的人已经这样做。宝洁企业和联合利华是两间消费品企业，已经成功推出各种消费品牌的迷你版本；甚至发展中国家的穷人也有高度的品牌意识（毫无疑问是由于全球通讯和广告）。如果 Prahalad 是正确，更多全球性企业，尤其是营销信息科技设备和软件的企业，应会采用类似的产品策略（Mohiuddin and Hutto, 2006）。事实上，众多制造商和企业的比赛已经开始，开发廉价的个人计算机或「精简客户端」（可连结服务器），供发展中国家几十亿人民购买或租用。

自下而上的金字塔底策略，本质上是专为发展中国家的消费者开发一系列产品和服务。另一种不是相互抵触的创新形式主要是为外国买家制造或提供服务。在传统的发展故事，有许多国家已经成功地做到——亚洲四小龙是例子——但推动者是在发展中国家设立工厂或办事处的跨国企业，以此为出口平台或由当地企业家经授权使用或复制外国技术，利用本国成本较低的劳动力，成品出口到第三国市场。我们稍后讨论这公式要求有与人为善的国内体制以吸引外国投资者，或是鼓励国内创业家建立并发展他们的企业；这似乎也是亚洲四小龙成功带领人民摆脱贫困的关键。

事实上，近年在印度和中国这样的发展中国家，一些创业家已经超越了简单复制国外产品或服务，现在他们设计本身的程序和产品创新，输出较富裕国家的市场。越来越多跨国企业已经注意到这事实，着手把本身的研发功能转移到印度和中国，利用这些国家提供的人才，比聘用富裕国家的研究人员大大降低了成本；难度也因为计算机和电讯的新近发展而大大降低。例如，美国和欧洲的睡眠时间，印度软件中心已经处理大量数据。世界各地研究人员使用互联网来相互合作，加快设计和生产新产品和服务。

总而言之，印度和中国的快速发展不是与今天的穷国无关。印度和中国的经验是所有发展中国家的有力教训：即使在所谓贫穷国家，经济发展迟早最终需要健康的创业精神。

⁹⁹ Progressive Policy Institute

¹⁰⁰ 这预测载于该组织 2006 年出版的《本周贸易记事》“Trade Facts of the Week”，载于该组织网站：www.dicppi.org。

¹⁰¹ 〈权力属于人民〉“Power to the People,”《经济学家》Economist, 2006 年 3 月 11 日, 37-38 页更充分地说明 Quadir 非凡的努力。

摘要

我们相信读者现在同意,或至少是同情这观点:国家指导不是一些倡议者宣称是加速增长的灵丹。即使有些经济体系可能把增长策略寄望于某种形式的国家指导,并认为这会成功,有几个原因到最后还是希望促成当地土生土长的创业企业家兴起,我们认为是越早越好。

一方面,引导经济和企图挑选「赢家」(企业或行业),有很多原因政府在过程中往往出错。其他国家的企业(及其政府)可能做得更好。或是由实行国家指导的政府选中的企业,可能无法把国家提供的优势转化为商业上的成功,因为它们的活动受制于很少市场经验的官僚。再者,国家可以在一段时间内成功指导经济,但无法指导一切。没有政府直接支持的部门或行业也会成长;实际上,越多这些部门有更大的成功,任何经济的增长都会更快,即使在国家指导发挥重要作用的经济体系。与信息相关的科技在印度崛起,是非常明显的例子。

总之,父母最终必须让孩子离家和照顾自己,各国政府必须迟早让有或没有政府支持的企业发展,在全球市场保护自己。目前的挑战是如何做到这一点,也就是要求什么具体步骤和如何快速采用?

远离国家指导

国家指导如以某种形式存在,优势是政府及领导人至少有一些兴趣促进经济增长。可以肯定的是他们也会有或最终会有其他动机:保护部门或机构的「地盘」、权力、职位等等。这就是为什么即使有善意的领导人想要改善人民生活水平,但仍然可能不愿放弃旧的做法,尤其是那些他们(坚决)相信至今是成功的做法。

然而,假设因为上述的理由或是已经很清楚国家指导此路不通或推动经济不加其他国家的迅速,人心思变,有两个明显的问题要考虑。首先,经济要走创业方向,需要采取什么具体步骤?第二,改变应以什么速度进行?

改革的元素

读者不会奇怪改革的主要元素,就是上一章描述的创业型资本主义的先决条件:创立企业和扩大业务只有最少的障碍或监管规定;鼓励生产型企业;抑制非生产型企业;有措施确保成功的创业家以及后来建立的大企业不断创新。再者,创业型资本主义一如其他形式的资本主义,在以下的环境很可能会更成功:更广泛提供公共物品,包括教育,道路和卫生设施,以及正常运作的法律体制。以下我们利用第五章基本框架的先决条件,但集中于少数几个更具体的措施,这些似乎特别适用可以定性为主要由国家指导的经济体系。

降低创建企业的壁垒。

从近年来成功经济体系经验得出的教训,第一项,也许是更重要的一项,是必须让有成效的创业家自由发挥,也就是要大大减少困扰创立新企业的广泛官僚主义和其他障碍。几年来,世界银行一直在世界各地收集建立新企业成本的详细数据在年度报告《经商 *Doing Business*》发表。随

着银行每年获得更多数据以及各国努力减少这些成本（世银强调并赞扬这重要趋势），这些数据每年都不同，世界银行的 2006 年报告调查结果显示创立新企业成本最少和最昂贵的国家（以占该国的人均国内生产总值计算），已足以说明发展中国家仍然需要克服的问题（见[表 6：创办营商的成本](#)）。

最容易成立新企业的国家，几乎全部都是已发展国家，而最困难成立新企业的国家，几乎全部都是发展中国家，如果不是最贫穷的。或许更令人不安的是连续两年世界银行报告说，富国与穷国开办新企业的差距扩大。「自 2003 年以来，在富裕国家开办新企业创业的速度平均加快 33%，时间由 29 天减至 19 天，平均成本降低 26%。...与此同时，贫穷国家只减少所需时间 10%，从 62 天减至 56 天，成本仍然惊人，是（这些国家的低收入）人均收入之 113%，最少实收资本是人均收入 299%，是经合组织国家的 10 倍水平。」（世界银行 2006,11）。

这些都不是小问题。如果创业活动是有系统地受到阻碍和处处陷阱，期望经济劳动力有颇大部份会致力创业是不切实际。然而，世界银行的报告说明改革是如何简单，至少在原则上是如此：法院无需参与商业登记，不需要在报章公布，引入标准化和简化登记表，固定（和适度）收费，要求名义或零资本（除非涉及公共利益，例如新成立银行或保险公司）。再者，随着电讯改善，容许网上登记。

采取以上全部或一些步骤可立竿见影。世界银行的 2006 年《经商》报告，指出一些国家精简业务登记制度后，注册企业和企业投资急剧上升。再者，随着开展业务的障碍减少，非正规企业无需向当局隐瞒，能够更有效增长规模，雇用更多任务人。正式注册的企业要纳税，有助于政府计划提供资金。因此，为了地方和国家政府以及更广泛社会的明确利益，应该方便创业家做生意。

法律体制正规化

重要的是各国政府不仅要方便开办企业，也要确保体制框架是安全的，具体是法律保护契约和财产权利。这一主张已变得相当成熟，我们认为没有必要进一步讨论，但要指出这是比一般想法更难达致。功能完善的法律体制，需要有效的司法系统，包括受过良好训练，不受贿赂的独立法官。还需要有效的执法系统；除非个人和企业预期法院裁决最终得到执行，否则法律只是虚文。虽然学术界一直争论那一种法律体制最有利经济增长，没有必要规定发展中国家采纳任何特定法律体制，无论是成文法（很多法律，但并非所有，是不成文，而且依循连续的司法裁决演变），或是基于民法典的成文法（法律一般是只通过某种形式的立法行动或官方法令），或是从其他文化源头产生的机制。¹⁰² 在我们看来，关键是无论有什么体制，必须是稳定和得到人民广泛认同，外国投资者信任，如此一来各方开展业务时都可以合理期望知道有什么规则，或是各自干活谋生。

要做到这一点，不是举举手或通过一些正式公告就可以做到，可能需要几十年甚至几代人才可以建立（但俄罗斯不用一代人就通过家庭关系把创业价值传下去，这经验令人鼓舞：过渡是可以更短的）。这并不是说在这发生之前，经济不会增长；若然买卖双方对规则有共同理解，商业贸易

¹⁰² 在我们看来，美国芝加哥大学 Kenneth Dam 教授提出最全面概述这些不确定的法律和经济文献。参见 Dam, 2006。

圈子就可以扩大。由于经济增长主要是通过贸易，贸易带动劳工专业化，信任的圈子迅速扩大，增长机会越大。实际上，信任可以取代正式的法律权利；如这发挥得好，比依赖详细法律文件的成本少很多（Fukuyama, 1996）。这有助解释为什么迄今没有正规法律体制的中国，可以藐视传统智慧和成长那样迅速。

但是，正如中国领导人正在学习，信任恐怕也仅限于此。当彼此之间的距离增加，买卖双方不认识对方也可能不会重复交易，信任不足以替代法制。在陌生人的世界，法律必须在场向交易各方提供舒适和信心，确信交易能够落实，将来有争端也会友好解决，或是通过某种形式的法律得到解决。特别是外国投资者做生意，必然要知道这个国家的游戏规则，而且有信心这些规则会公平，一贯，并迅速执行。除其他原因外，这就是为什么中国加入世界贸易组织，其协议已同意进一步加强和规范法制和法院。为外国投资者设定的法制和保护，不可避免必须适用于国内各方，所以日后中国不可能继续违抗传统智慧：合理和良好执行契约权利和产权对维护经济增长的重要性。中国的法律体系将变得更加正规，不只是名义上，也在执行上（这包括保护知识产权，这是中国与其他国家关系中的痛处，特别是美国）。

改善获得资本的途径

由国家指导的资本主义，或许最明显的指标是政府拥有许多金融体制，特别是银行。在许多发展中和已开发国家，国有商业银行私有化近年来已经取得很大进展，但仍然长路漫漫。截至 2004 年，发展中国家大多数人要使用国有银行的服务，中国最为显著（众所周知）；印度也是如此（不是众所周知，国有银行拥有所有银行资产约 75%；随着国内私人拥有银行崛起，这比例很可能下降）。¹⁰³

原则上，更多私有化应该进一步推向创业经营的方向，因此我们明显站在鼓励私有化的一方。私人拥有的银行更有可能比国有机构在考虑贷款时，只是基于商业上的考虑，因此更有可能支持新创企业，可能不会在初始阶段（即使发达国家的银行也不会这样），而是企业已显示一定的成功和有望增长。再者，随着国家放弃拥有本身的银行，就会较少以政治理由来支撑业绩不佳的商业企业，这将开放经济让新企业参与竞争。

但是，不应低估国有金融机构私有化的困难。这些计划一开始就有政治挑战。惯于拥有银行的政府不愿放手，得到青睐的借款人也不愿意放弃获得的特殊资金。私有化应会改善经济增长，资金投向有更好商业前景的企业，避开因为容易获得资金而不受竞争压力，不会创新的借款人：这论点对我们来说是有说服力和具体；但长期指导经济的国家政府若然有意私有化，更可能是因为出售国有机构股份的实时和潜在财政利益。再者，在罕见的情况下，推动各国政府私有化是希望进入更广泛的全球市场。因此，作为加入世界贸易组织的条件，中国已同意大型国有银行在 2007 年私有化。其他国家可能把国有金融机构售予外国利益，以取得外国资本一般带来的知识（在这情况下是银行运作的知识）。

¹⁰³ 印度银行的数据参见 Caprio et al., 2004, 和〈大想头：概览国际银行界〉“Thinking Big: A Survey of International Banking,”《经济人》Economist 2006 年 5 月 20 日，18-19 页。

另外，私有化本身还有一些实际困难。最困难的难题：政府拍卖银行股份，是否价高者得？如果是的话，应允许那些投标人参与竞投？显然，应允许已经运作的国内银行参与投标，除非收购将导致本地银行市场高度集中（这将剥夺了存款人和借款人对机构的重大选择）。允许非金融企业竞标减少集中的风险，但可能导致「关系贷款」的问题，或是银行资金向东主的子企业或分支机构输送，导致 1990 年代后期亚洲金融危机之前的不合理贷款。允许外国金融机构收购，会加强本地银行的竞争和向先进技术打开大门，但这可以有任何原因引发国内利益团体的重大政治批评，指责把本国的「皇冠上的宝石」售予外国利益（这样的批评不仅限于发展中国家）。事实上，中国已经有类似的批评，领导层亦作出响应。¹⁰⁴ 同时，如果股票没有拍卖而是分配给人民（一如俄罗斯分发国有企业的股份），进取但本质邪恶的个人或集团可以收集股份，由精英集团集中所有权；这不仅会导致刚提到的「关系贷款」问题，也会引发在俄罗斯所见对资本主义的强烈反弹。总之，虽然我们鼓励各国政府把本身持续持有的金融机构私有化，我们不会低估完成转型的政治和实际困难。

因此，政府有意推动创业不应把视野限制在现有金融机构私有化。他们应向国内外的个人或企业开放新牌照。事实上，恰恰是因为外国企业可能有更多经验和先进技术知识，各国政府应特别欢迎。¹⁰⁵ 各国政府担心外资收购现有机构会有过度的政治反抗，如果允许外国机构通过建立新企业或分支机构进入发展中国家市场，可以舒缓问题。可能有人提出异议，认为外资银行过去没有多大兴趣融资当地企业，而是贷款给本国企业的当地业务或东主国的大型企业。这种批评没有考虑到外资银行有强烈兴趣发展消费者信用卡贷款，这个市场在新兴经济体系尚未显著发展，估计发展中国家有许多信用卡持有人会使用信用卡创业，一如美国和其他发达经济体系。

当然，发展中国家必须有能力监督新批核银行的安全和稳健，特别即使是发达国家的银行监管机构还没有掌握的技能（虽然在 1980 和 90 年代初期美国和其他发达经济体系一连串银行倒闭之后已经取得很大改善）。¹⁰⁶ 自从 1990 年代的金融危机，国际货币基金和世界银行密切合作，提供技术援助以帮助发展中国家在这一方面的重要努力。

教育

最后，尽管受过教育的劳动力不是增长之谜的神奇答案，这是快速增长的必要（尽管不是充分）条件。毕竟，例如在标准的新古典增长模型，教育提高「人力资本」以增加经济产出，但要有正确的体制条件，才可以确保企业有动机利用这些额外技能。至于教育和创业精神之间至少有一种联系和通过至少两个渠道。教育传授知识，使学生有能力和信心认识和把握商机，最终在人生某一点成为创业家，当然要有体制诱因才可以成事。再者，培养学生（然后是成年人）阅读，推理和解决问题的能力，教育使个人终其一生工作更有成效，让当地创业家有劳动力集中的地方可以用到，更有动机开始和发展企业。

¹⁰⁴ 例如，中国对国有银行私有化，外资持股设置 25% 的上限，因为担心外资所有权过多，尤其是在私人手中，会导致银行承担额外的风险。见〈中国调查〉“A Survey of China,”《经济人》Economist 2006 年 3 月 25 日第 13 页。

¹⁰⁵ Caprio et al., 2004 有多篇文章记录外资金融机构在发展中国家市场运作的益处。

¹⁰⁶ 这重要议题的最近有深度指南参见 Barth et al., 2006。

国家有两个根本方法教育本国公民：「广」或「深」。发展中国家，特别是最贫穷的国家，资源必然有限，很可能只能追求其中一种策略。要等到后来繁荣才可以两者都追求。

「广」教育，或全民教育，旨在为全民提供大致相同的基础教育，理想的是达致高中程度。大学可能得到公共或私人资金支持，但这不是该国的重点，至少在最初阶段是如此。相反，有些国家在遵循全民教育模式后，基本上把大学或研究生教育外包，资助最好的学生到国外大学进修，历史上是美国，但越来越多在其他地方的学院（澳大利亚，加拿大和欧洲）。

与此相反，「深」教育集中在国内大学培育最有才华的学生，同时较少注重普及教育（也许是限制能力较低学生接受基本指导的年期）。为了做到这一点，大学本身必须有资金，必须建造具体设施，必须发展学院，无论是国内或国外教育。对贫穷国家来说，最有效的途径，至少在最初阶段，是把一组最有潜质的教师核心人才保送国外培训（有金钱奖励措施以确保他们回国），然后教导新伙伴。

看来相当清楚哪些国家遵循这两个非常不同的方法来建立人力资本。亚洲和东欧国家推行全民模式，似乎相当成功。这些国家的小学生和中学学生在国际的数学和科学测试，一般排名相当高。这些国家的识字率也属于世上最高的。与此相反，印度是「深」教育或「精英」教育的最好例子。印度用了几十年的时间，已创立全球最优秀的一些工科大学。入学纯粹看成绩；每年高中学生为争取入读顶尖学校的考试，不仅是学生的人生大事，也是他们的学校，小区和城市的大事。印度像是豪赌一场，让一些最高学历的人移民到美国，希望其中一些最终回到印度在本国发展或资助当地企业。几十年后终于开花结果，许多「海归派」正在帮助建设印度经济（Saxenian, 2006）。

中国的教育方针站有这两极之间。该国教育最优秀天赋的中小学学生表现十分出色，特别是技术学科，也大量投入大学基础教育，但中国的大学毕业生似乎还没有追上最好印度学府的排名。很可能在未来几年这将改变，尽管这主要取决于中国政府如何迅速远离其独裁模式，因为科学的进步在促进思想和言论自由的环境更能蓬勃发展。在这方面，印度拥抱民主体制，比诸中国有持续优势。

无论是普及和精英教育模式，都曾相当成功刺激经济增长，但收入分配非常不同。正如人们所想，如果受教育的机会广泛，比诸教育资源集中小部分人口的社会，收益分布较为均匀。这有助解释东南亚经济体系的收入分配相对平稳，而另一方面印度和中国的差距较大。

同时，收入要有一定程度的不平等才能鼓励创业精神，尤其是风险较高的创新形式。特别是亚洲经济体系有更多的成功企业，至少在高科技部门，可以说很大程度是因为有卓越的大学。

普及或精英教育方式，那一种会导致较大增长，这问题尚未有答案。这是因为随着经济变得富裕，就可以更好同时追求两种方法，因此很难，甚至不可能，明确指出那一种方法对增长有更多贡献。

举例来说，也许印度和中国现在面临最大的经济和社会挑战，是把有发展活力地区和教育程度较高人口享有的高生活水平，扩散到还没有分享迅速发展好处的大部分地区人口。这两个国家因为这两原因都经历过社会动乱；中国持续不断的动乱也与要求更大政治自由有关。两国领导人似乎致力扩大更广泛的教育机会。在另一端，人们可以预期东南亚和东欧经济体系更努力提高大学的质量。新加坡和韩国在生命科学方面的重大举措说明这已经在发生。

即使是较富裕的国家，要承担普及基础教育和优秀高等教育并不容易。有一段时间，美国似乎两方面都成功，但是尽管高中入学率高，持续的问题是难以确保来自低收入家庭的学生高中毕业时已掌握必要技术以赚取足够收入。在另一个极端，西欧国家和日本一直保持优秀的中小学教育，国际排名顶级，但他们的大学没有同样的成功。以色列似乎两方面的评分都很高：中小学教育和发展世界一流大学，但它成功部份可能反映 1990 年代大批（相对于本地人口）受过高等教育的苏联移民。以色列的教育是否继续成功，还有待在二十一世纪观察。

那么，这一切对发展中世界，尤其是许多非洲，拉丁美洲以及部分中东国家有什么意义？这些地区的识字率相对较低，教育不普及。尤其是这些国家应否试图仿效东南亚 / 东欧的普及模式或是更多印度的精英模式？在许多发展中国家，即使是最贫穷的，国内精英目前已把孩子送到外国接受大学教育；在印度致力建立教育体制时，该国高度划分阶级的种姓体制的精英阶层已是如此。在印度的情况，该国能够利用儿童时出国受教育，成年时归国的人才建立大学院系。其他发展中国家可能没有足够人口来采用同样的任人唯才的做法，也没有印度人口广泛使用英语的优势，可以轻易融入全球贸易体系。再者，精英教育策略本质上导致更大的收入不平，加剧现有的社会不满；其他国家可能无法处理。出于所有这些原因，我们倾向传统智慧：鼓励发展中国家发展普及基础教育，追随东南亚和东欧国家的足迹（但不要复制他们国家指导的经济），而不是复制印度的精英办法。

这一切都不是容易做到，尤其是世上最穷的国家发病率很高，健康不佳，食物没有保障。例如，世界各地目前有超过一亿小学学龄的儿童失学，70%居住在南 / 西亚和撒哈拉以南非洲地区（联合国教科文组织，2005）。在 2000 年，撒哈拉以南的非洲人平均有 3.5 年的学校教育，先进国家是 9.8 年。¹⁰⁷ 155 个发展中国家中，只有约一半已建立足够学校教育所有小学学龄儿童（Bruns et al., 2003）。许多这些学校的设施并不足够。例如，坦桑尼亚六年级学生 90% 以上上学没有书本，乍得的学校有三分之二没有厕所（联合国教科文组织，2005）。

发展中世界的小学适龄儿童没有接受教育有很多原因，包括学费和上学路程的距离。对外关系理事会普及教育中心¹⁰⁸主任 Gene Sperling 指出：「生活在赤贫的父母决定是否送小孩上学，对他们来说，上学的费用可能会得不偿失。」（Sperling, 2005, 105）。除了上学的金钱成本，发展中国家许多家庭还面临更大的机会成本，例如放弃取水拾柴或在家中赚钱。许多家庭收入的重要部分是以小学学龄儿童的劳动换取；撒哈拉以南非洲有一千一百多万名十五岁以下的儿童，父母至

¹⁰⁷ Bruns, Mingat, and Rakotomalala, 2003

¹⁰⁸ Center on Universal Education at the Council on Foreign Relations

少有一方是死于艾滋病毒 / 艾滋病（联合国教科文组织，2005）。显然，这都是要克服的大问题。

变革的速度

如果我们知道加速经济增长必须采取的措施，为什么一切同时进行？这本质上就是有些人的肯定回答，建议东欧和前苏联在柏林墙倒塌后接受某种形式的「休克疗法」。当时认为中央规划和市场经济之间的深坑可以一跃而过，而历史条件提供了关键契机，一个实质和持久改革的狭窄机会之窗。在这一过程中任何间歇无疑让反对势力结合，从而击败改革。

反对休克疗法的主要论点，是无论在开始时或其后的持续期间，可能在政治上是不可行的。不仅仅是政府官员拘泥于旧体制，无论是中央规划或较为良性的表弟——国家指导，受惠于旧体制的企业和工人都会在开始时已经反对。但是如果形势适合——柏林墙倒下时大部份苏联和东欧的情况正是如此——反对势力在开始时可能过于软弱未能防止这急剧变化。那么，问题是应用休克疗法后，「病人」——在经济体系生活的公民——是否接受或拒绝治疗。

事实证明，俄罗斯的事件对休克疗法是否政治上可行提供测试，而测试结果并不令人鼓舞。处理私有化的方式最终导致主要生产设施落入寡头手中。这反过来又导致俄罗斯政体和国家反弹，结果（迄今为止）是俄罗斯总统普京恢复国家指导。从表面上看，这可能并不是坏的结果：自 2000 年以来，俄罗斯国内生产总值增长率平均约 7%（Bush, 2006）。执意购买西方消费品的上层阶级，甚至是中产阶级，在俄罗斯迅速形成。但是，俄罗斯的经济仍然极为依赖在世界市场销售的商品价格，特别是石油；毫无疑问，俄罗斯近年的好景要归因于石油价格从 1990 年代后期的谷底大幅度回升。与此同时，收入不平等的差距越来越大，还持续加大。俄罗斯要多元化以商品为基础的经济，必须找到中期和长期的办法以摆脱国家控制和走向更好的创业型资本主义组合，以确保持久增长，造福广大民众。

诚然，这是一直依靠国家指导的其他经济体系——主要在亚洲，也包括印度——面对的核心挑战。如果俄罗斯的休克疗法经验有任何启示，即使经济表现极差，预期彻底改变会得到政治支持，大规模同时过渡可能不是最好的选择。俄罗斯的情况就是如此，但当赢家的数目是如此的少，他们的利润是如此庞大，对休克疗法的政治支持迅速萎缩。另一种说法：如果用多些时间和小心采取措施以确保所有权广泛分散，情况可能大为不同。但即使实现了这样的目标，成功很可能被证明是暂时的，因为预期有些业主随后大量投资和收集本身企业的更多份额，这将所有权重新集中。总之，从俄罗斯私有化实验得到的教训，是资本主义对成功的巨大回报，必然导致大量的不平等，而大量不平等可能引发反弹。

如果休克疗法对发展中国家或新兴市场国家一般会是不可持续，有什么其他方法？我们的建议是某种形式的递增改变，或是创业型资本主义放在边缘。概念是鼓励创业精神，而不一定要拆除依赖国家指导那部分的经济。

中国摆脱中央规划也许是这渐进办法的最好例子。不是所有国有企业（包括银行）立即全部私有

化——苏联就是如此——中国领导人迄今让国有企业继续做生意，继续由国有银行贷款支持。但是，与此同时中央政府允许省级和市级政府以及个人建立本身的企业。半公开的策略是在照顾现有国有企业的森林时，让新企业的幼苗成长，希望新的合资企业经济地位最终比国有企业更重要。事情正是这样，也显然取得巨大成功。在 1980 年代初期，中国的国内生产总值几乎全出自国有企业或国有土地；到 2005 年，中国的产出近 2/3 是出自私营体系。¹⁰⁹ 中国在这期间产出增长的显著速度，世上任何地方都没有（尽管爱尔兰和印度已接近）。

以色列是另一个例子：国家以前相当贫穷，没有自然资源；在战后时期，国家政府联同工会组织指导经济，但之后已成功摆脱国家指导。无论是有意无意，以色列是在遵循中国的榜样：在各个部门的边缘刺激增长：农业，化工，电子和讯息科技。以色列政府借着允许，如果不是鼓励，军用科技转为民用，对这进程作出贡献。再者，国家有独特机会，在 1990 年代成为俄罗斯和其它前苏联国家大批（相对于原有人口的规模）有高等教育移民的主要目的地。虽然花了一些时间来吸收这些人才，最终俄罗斯移民帮助高科技创业公司蓬勃发展，主要是在以色列人的企业工作，在某些情况下他们也有创业。

以色列政府的政策，除了对移民提供希伯来语言培训、临时住房和其他生活支持，也有利于启动和扩大高科技企业，尤其是政府支持的风险投资基金已向一些私营部门支持的企业提供种子资本。乔治亚理工学院 Dan Breznitz 教授详尽审查这计划，结论是资金配对的条件，再加上基金领导人的灵活决策，使得这个政府支持的项目取得成功（Breznitz, 2005）。虽然很难确实知道有多少企业因而兴旺，整体来说企业的成功是不容置疑：以色列企业已经非常成功在纽约证券交易所上市。

因此，与国家指导密不可分的政府如何可以放松让更多创业精神走进来？首先，他们必须有动机积极着手改变；这是几乎不可能发生，除非经济陷入衰退或经济长期表现不佳，无论是以绝对值计算或是落后于人民和政府领导人认为是对等的同辈或竞争对手（例如印度和中国看待对方）。原则上，专制领导人采纳改革措施，会慢于民主国家领导人，因为前者无惧因为国家经济表现失望而掉失职位。当然，这一般趋势会有例外。毕竟，中国的独裁领袖有启动该国摆脱中央规划，至少在大城市地区，虽然他们没有在广大农村贫困地区热情拥抱利伯维尔场。相比之下，虽然民主体制可能迫使领导人认识到变革的需要，民主国家的强大既得利益集团可能阻止威胁到具体，容易界定群体就业和收入的有效改革。

由于这些原因，任何逐渐放弃国家指导的改革策略，如果一方面促进创业家精神，另一方面不是同时大张旗鼓，实时威胁私营和公共部门庞大的既得利益，就最可能成功。随着时日，新企业成功，经济和政治权力自然会朝向他们的方向，旧制度的权力将减弱。外界压力有时可以鼓动变化；事实上，希望改革的日本领导人往往欢迎来自国外的压力（特别是美国），他们可以利用这作为内部改革的理由。希望在全球舞台发挥更大影响也是改革的强大动力；中国就是因为争取成为世贸组织会员，愿意降低贸易和投资壁垒以及改善法制。

¹⁰⁹ 〈中国调查〉“A Survey of China,”第 12 页。

世界银行的年度刊物《经商》第一次提出全球性的尺度来衡量国家的进步。一项可信的推理是有事实根据：近年来一些国家已经降低开办和展开业务的成本，是因为有些政府认真对待他们的排名，希望避免每年被点名为工作滞后的全球尴尬。

根据上述逻辑，因此上述一些成功创业的元素似乎已有最优先地位。短期来看，降低开业和营业成本的措施应是任何清单的首位。虽然原则上新企业可能挑战现有企业，在过去受益于国家偏重和指导的大企业可能不会认为这些初创企业是重大威胁，因为规模是如此之小（至少在初期）。再者，由于较低的注册费用应大幅度减少非正规的企业，政府税收应会增加，政府官员因而对改革有既得利益。事实上，精明的政府可以利用一些额外的收入以降低营业税，消除商界对改革的反对。

同样，如因为上述理由国有银行私有化被认为是政治风险太大，批准成立新银行，允许外国银行和金融机构进入本地市场这些政策甚至应该受到现有企业欢迎，一些企业可能会发现这些举措降低他们的借贷成本和提高资金的供应。

教育改革也应该很少遇到政治阻力，但这些边缘工作可能为全体带来最大的长期利益。要提高教育程度，核心问题当然是如何筹措资金。在这方面，「精英」策略很可能远比「普及」教育便宜；虽然我们已经讨论我们是有点怀疑其他国家能否一如印度的「精英」教育一样成功。再者，普及政策是大大更加公平。虽然原则上针对教育的外国援助可以帮助解决融资问题，通过政府发放的款项往往没有到达目的地。或是受援国政府可能利用这目的（教育）的外国资金抵消其他必要公共服务（如保健和卫生）的资金。以下讨论有效外国援助的障碍。即使可以克服这些障碍，特别是如果受援国政府实际上把任何额外资金用于扩大教育机会，而不是转移到其他用途，没有发展中国家可以或应该指望长期会有这种援助。出于这个原因，任何用于扩大教育机会的款项很大程度上必须源于内部，这是降低商业登记障碍另一原因：创造更多的税收来资助教育。即使普及教育只能递增推进——资金到位才增加额外班级——随着时日可导致革命性的变化；战后东南亚经济显著增长足为明证。

过渡离开寡头

政府长期从事国家指导，但希望朝向更为创业，开始这艰巨工作是一回事，期望寡头经济改变方向又是另一回事。毕竟，寡头的核心问题是他们一般乐于维持现状，所以没有什么兴趣去刺激经济增长，这可能威胁破坏其舒适地位。因此，被寡头管治社会的人民如何迫使他们改变：整个非洲，拉丁美洲和中东地区？

人们可以期望相这当于转换宗教，当然这不大可能。事实上，我们不知道有任何能振振有词被描述为寡头经济的领导人曾经自愿采取措施，改变成为一些其他形式的资本主义。要求重大改变的压力，事实上是革命性的变化，必须来自国家内外，通过某种形式的外部压力。

我们说「革命」，并不意味着以武力取替现有政权，最好是通过和平，建设性的改变。事实上，在我们有生之年（就此而言，历史的任何年代），最引人注目的一连串相对和平的经济和政治革命就是在 1980 年代末在东欧和苏联发生，从中央规划经济和专制社会，过渡至国家指导和创业型资本主义以及民主的某种组合。各国转型是回应内部力量：公民抗议和示威最终推翻独裁政权；彼此也有互为影响。尤其是东欧和前苏联在大致相同时间转型，这不是偶然。前苏联控制东欧，当苏联的政治和经济体制解体，东欧社会注定要遵循。

可以肯定的是，东欧和苏联的中央规划经济不是严格寡头资本主义的例子，但基本上全都是寡头社会：各国当权者通常享有其他公民被剥夺的金钱和金钱特权。权力和财富集中于少数人。这些国家与拉丁美洲，非洲或中东的经济和寡头资本主义社会之间的主要差别，是中央规划经济由国家政府指指导，禁止私有财产。但顶层的统治精英实际上等同拥有私有财产的功能，因为他们指示如何使用国有资产，往往是为了本身的利益。

尽管有不同步伐，许多东欧和前苏联经济体系现正走向某种形式的资本主义，虽然不鼓励但至少容忍创业精神，对他们和关心经济进步的人已经算是重大的成功。讽刺的是，最令人失望的是前苏联的心脏：俄罗斯。在俄罗斯，中央规划体制几乎是立即被真正的寡头资本主义取代。的确，「寡头」这名词已视为等同少数俄罗斯亿万富翁，他们很快就夺得和控制俄罗斯的前国有企业（尤其是庞大的能源企业 **Gazprom**），以及在银行业和各种自然资源行业的新企业。但是，俄罗斯的寡头资本主义是短暂的。撰写本文时，这似乎已被国家指导经济取代，伴随着俄罗斯总统普京的专制政治体制。

人民起义反对寡头政治体制的其他近代史例子，结果同样令人失望。委内瑞拉的 **Hugo Chavez** 和玻利维亚的 **Evo Morales** 借着选举上台，为国家经济带来更强大的控制权和所有权。阿根廷的 **Nestor Kirchner** 和巴西的 **Lula da Silva** 走向类似方向。在中东，民主选举还没有带来正面的经济消息。我们没有提到明显但争议多多的伊拉克，只有美国军事干预才带来民主选举，但民主和经济的成果可能要几年才有苗头。相反，我们提到巴勒斯坦的情况，阿拉法特 **Yassir Arafat** 领导法塔赫党 **Fatah** 的寡头统治让位，极端主义的哈马斯 **Hamas** 通过 2006 年初的民主选举上台掌权。以我们所知，哈马斯上台基本是因为巴勒斯坦人厌倦了法塔赫党的腐败和经济失败，在哈马斯的选举胜利，这发挥的作用比该党的恐怖主义历史（和未来可能的）和拒绝承认以色列更为重要。但是，由于其极端主义的「外交政策」，哈马斯已丧失美国和欧洲的支持，已向伊朗和其他来源寻求财政援助。本文撰写时，不看好该国的经济前景，即使法塔赫党的前寡头政权已推翻，即使哈马斯成功减少相关的腐败。

我们从这一切得出我们认为是重要的两个教训。一是民主不能保证各国政府允许或鼓励有利于经济增长形式的资本主义。1970 和 80 年代在拉丁美洲，1990 年代在许多非洲国家的民主革命，统治精英上台掌权，迅速建立或延续寡头资本主义体制，也就是说只有少数人从经济获益，不是大多数。事实上，尽管许多拉美国家在采纳民主政制后引进面向市场的改革，这些精英仍然严格控制经济和政府，他们的企业享有在国家经济运作的许多非正规企业拿不到的许可证和其他特

权。一如前述，过去十年的民粹主义反弹，只有把一组寡头更换为另一组，全都发放补贴以满足支持他们的民粹主义者，但没有或是很少致力于鼓励新企业形成和增长。

世界各地的民选政权未能推动经济增长，应让以促进民主作为最重要外交政策目标的美国决策者三思。现在已经日益明显，自由选举不足以产生有不同部门制衡的实质民主政府，但选举把很少或根本没有承担会鼓励经济自由和独立的人们提升到权力阶层。¹¹⁰ 这确实指出要修订外交政策目标，需要更广泛认识民主本身不仅是选举，还包括促进创业部门，主要是指通过我们讨论的方法。在其他经济体系，创业家不仅是推动经济增长，造福当地居民的关键，也可能对富裕经济体系的态度较为友好，或至少减少敌意。创业家和他们的员工通过贸易和外国直接投资，取得美国和其他发达国家企业提供他们所需的资本设备，技术和知识，从中得到好处；他们较可能比国有企业的员工更友善对待供货商，投资者和贸易伙伴；国有企业的管理人员凭借领导人的庇护，而领导人煽动民族主义反对外国企业和他们的政府，以分散选民对穷困经济条件的注意。

我们的第二个教训是现实主义：从寡头过渡有时或经常需要绕道某种形式的国家指导，也许是漫长的，就像以前在俄罗斯和现在的一些拉丁美洲国家发生，国家政府才能离开国家指导的大手，准备拥抱创业形式的资本主义。人们习惯由狭隘精英集团主导的政府统治，即使不喜欢这些精英，也可能没有准备支持相信市场多于国家指导的新领导人。这可能要等到另一回合的经济停滞或更糟糕的，选民才会要求与较创业型经济和社会相关的更多经济权利和自由。或者，如果人民走运，一些新领导人本身可能认识这一点。

若然富国可以做些什么，应当如何鼓励对现有的寡头发动和平革命，从而在实际发生变化时产生更多创业，减少国家指导？传统的外交政策工具，大棒子比胡萝卜多，或传统上制裁违反了一些广泛共同准则的国家。众所周知，没有广泛支持，制裁不会有效（Elliot et al., 1990）；除非是南非实行种族隔离或伊朗建设生产核武器设施这些令人深恶痛绝的情况，很难有广泛支持。即使可以确切定义寡头资本主义，许多国家，甚至富国，很难有足够的道德义愤来证明任何类型制裁是有道理。

稍逊于外交政策制裁大棒子，是国际货币基金对贷款国一般规定的「条件」，也就是说，贷款国必须满足一些特殊要求才可以取得贷款。当然，许多寡头经济体系以前有向国际货币基金组织贷款，以后也会有；因此原则上可以设想基金可以在今后的贷款条件包括一些上文提到为促进创业精神的措施。但基金在过去追求「条件」的记录是好坏参半（Goldstein, 2000）。再者，在亚洲金融危机之后，国际货币基金组织被强烈批评把许多详细条件强加诸贷款国，基金似乎已经回归传统，集中于宏观经济条件以及财政和货币政策稳健。不太可能预期基金的国家董事会很快会实施这种详细的条件，即使以此鼓励长期增长是站得住脚的。

决策者只能拿出某种富有想象力的「胡萝卜」，促使寡头政治领导人，或更重要的是他们的继任

¹¹⁰ 彻底讨论为什么选举不足以产生真正的民主政府，参见 Haass, 2005。

人，把经济转向较具创业精神的方向。一种可能性是美国通过〈千禧年挑战计划〉¹¹¹，利用有条件对外援助的新办法，向推行促进创业精神政策的国家提供援助。虽然我们对利用外国援助以鼓励经济持续增长持怀疑态度，至少在理论上针对这类型工作的有条件办法是可能的，因此，我们敦促至少应尝试采用。

但是，外国援助永远有局限性。再者，如果国家要持续促进创业行为，必须要有人民的支持，特别是在「民主」寡头的国家。尤其是美国有办法能够有助在日后产生这样的支持，那就是赞助相当于「反向富布赖特 Fulbright」奖学金 / 实习，让在读和刚毕业的大学生来美国在优秀大学修读创业实习课程，然后在创业企业实习。¹¹² 该计划向发展中国家的公民开放，可以特别照顾被认为是高度寡头国家的公民，或是更广泛来说：拉丁美洲，非洲和中东阿拉伯国家。让更多易受影响，有潜质的创业家学习做生意，特别是开创和展开业务，不仅是传授有用的知识，而且还认识创业风投，以及要有什么法律，体制和其他环境条件让创业开花结果。如派出学生的国家政府愿意派遣政府官员经历这些经验（尽管较难安排他们到创业企业实习），可能更有用。

我们坚信美国的创业企业希望有机会与发展中国家市场建立人力桥梁。我们认为，事实上很可能其他富裕国家会复制程序，尽管他们要与美国成功竞争，要外国申请人认为他们能够在这些国家获得同等的创业机会和培训。但是，即使只是美国计划本身就能够在寡头统治的发展中国家建立潜在的未来领袖，通过创业驱动经济改变。最理想的是他们的经验和观望将在他们本身的国家如病毒一样蔓延（当然这是健康的病毒）。一如教育方面的投资，要长期才有回报，这个计划可能也不容易有回报，可能要十年或以上。再说，用了近五十年的战斗才赢得冷战，尽管这已被西方与伊斯兰原教旨主义之间的新思想斗争取代。各国政府受到原教旨主义蔓延的威胁，可能会发现这样的年青人创业奖学金 / 实习计划是特别重要的方法来抗衡原教旨主义学校和宗教人士的影响。

至于美国，我们认为这样一个计划如果推广得当，可以比政府现在用于公共关系或市场营销美国式自由和价值观的任何花费有效或更有效。最好的营销设备是真正的创业经验，这毕竟是美国仍然保持相对于世界其他地区的比对优势。

援助，储蓄，投资和经济增长

增长的一个关键因素是高储蓄水平，从而无论在物质和人力资本方面可以有高投资。但是，如果人民太穷，微薄的收入只堪糊口，没有储蓄又如何？最明显的答案看来是吸引国外储蓄。但是，如果这些国家的人民多疾病，健康状况不佳，政府没有足够的资源来控制，更不用说预防和治疗，情况又如何？祸不单行的是如果这些国家位于赤道附近，全年大部分时间温度和湿度令人窒息，或是内陆国，因此不能有经济效益进口必要的原材料，也不能输出任何他们或许能够制造外销的半成品，情况又如何？在这种环境，外国投资者不可能投入资金，担心无法获得投资回报率足以补偿所涉及的风险。

¹¹¹ Millennium Challenge Account (MCA)

¹¹² 2006 年秋季，Kauffman 基金会为英国和意大利的学生发起这一计划。我们建议更大规模，由政府赞助的方案（尽管细节可以外判一家或多家供货商），并且是针对不会有资源支付的发展中国家。

欢迎来到非洲大部分地区；更令人不安的这是整个发展中世界的大部份：数十亿人每天的生活费用不到两美元。另外，也欢迎来到一些论点：这些论点几十年来维持富裕国家和他们资助的多边开发银行，持续捐输援助嗷嗷待救的贫困国家。只是基于人道主义理由，不同意这些援助，甚至反对增加富国目前提供外国援助的数额，似乎是相当残忍。富裕国家政府已经在《2000年千禧年宣言》¹¹³纪录在案，呼吁每年的援助金额要相当于各自国内生产总值 0.7%，尽管几乎所有国家（包括美国）目前远未达到这一必须承认是任意的目标。更具体地说，2005年7月在在苏格兰举行的 G8 峰会，富裕国家领导人同意至 2010 年，援助发展中国家的拨款每年至少增加 500 亿美元，以及注销全球十八个最贫穷国家的外债。

但外国援助是否真正帮助接受国的经济？从以上的逻辑来说，答案似乎是令人信服的「对」，因为外部资本应增加微薄的国内储蓄，可以融资私人 and 公共投资。然而，就这一主题的许多实证研究，已控制可能有助（或减损）增长的许多其他变量，最好的答案只是好坏参半。哥伦比亚大学教授 Jeffrey Sachs 提出最有力的说法，或者至少是最有名的，主张援助提高增长。Sachs 在他的著作《终止贫穷 *End of Poverty*》提出看似有力的论点，即是通过改善人类健康和教育以及促进建设重要公共基础设施，外国援助可明显改善世上数以亿计目前陷于贫困的人们。

但是其他实证研究利用 Sachs 和其他拥护援助的同路人同样使用的跨国回归模式方法，已得出不同结论。纽约大学经济学家 William Easterly 不仅未能发现外国援助促进增长，对其他来源的资本也得出同样的结论（Easterly, 2001）。2005 年，国际货币基金组织当时的首席经济学家和同事的一项著名的研究，也发现援助和发展之间没有统计方面的联系。（Rajan and Subramanian, 2005）。

尽管援助可能挽救生命或向受援国提供其他利益，援助可能不会成功促进增长，原因有好几个。¹¹⁴ 清单的第一项是富裕国家或多边发展机构提供的对外援助，几乎一致或必须通过贫穷国家的政府。受援国领导人可能滥用或侵吞援助，或利用援助减少他们本身可能用于与经济增长有关的开支（即所谓替代效应）。援助能够而且往往误用于投资不一定实现高社会收益率的道路或基础设施。不管什么原因，决策者应该三思不要随便接受似是而非的结论，即是更多的政府对政府援助是提高增长的有效方法。

即使政府分配的问题可以解决，可以有其他方式抵消援助的有利影响，尤其是援助的美元流入会推高国家的汇率，使出口在世界市场减少竞争力。事实上，一项研究记录明确的统计显示，在控制各种其他因素的情况下，获得较多援助的国家，其劳动密集和出口导向的工业增长速度慢于其他国家（Rajan and Subramanian, 2006）。

当然，很可能这截面时间序列回归是误导，很简单就只是因为数据不足和方法欠佳，未能确定援

¹¹³ 2000 Millennium Declaration

¹¹⁴ 参见 Easterly, 2006a 彻底评论和批评 Sachs 的著作。

助与增长之间是否有关系，如果有的话，是什么程度。毕竟，我们在第二章讨论统计技术的局限，表明统计省略或没有好好衡量本书所强调，难以量化但极为重要的体制和法律因素。也许跨国回归法错过了援助的重要但未能衡量的贡献。或援助未能满足统计测试，因为提供援助大部分是因为非经济原因，而是奖励盟友或影响受援国的外交政策。如果能够确定那些接受援助的主要或唯一动机是促进经济增长的国家和时段，也许可能发现援助和经济增长之间的统计学联系。

我们不会试图解决以上的统计学辩论，相信在本书付梓之后，只要援助继续流动，辩论还会继续。我们反而要提出简单但重要，与上述论题有关的三点。

第一，即使援助以某种方式启动贫穷国家经济的引擎，援助不能维持经济增长。正如一位分析师言简意赅指出：「只是花更多的钱是不会建立长期发挥功能的经济，可以创造就业和财富使到非洲和其他贫穷国家摆脱贫困的陷阱。」¹¹⁵ 必须修改体制环境以有利经济增长，才会有持续增长。国家指导，至少在最初阶段，可能证明是许多国家的关键体制，一如有些人继续相信亚洲的情况就是如此。但是，从长远来看，若然要继续增长，国家指导必须让位给某种形式的创业型资本主义，鼓励创新和复制创新。

第二，在理论上，由布什政府启动的千禧年挑战计划认识到美国政府对外援助要达致最有效，或者更确切地说只是有效，必须是拨给已经采纳或正在有效执行促进经济增长政策的国家。千禧年挑战计划（其中一项明确涉及企业）参见表 11。如严格遵守这个种援助计划的先决条件结构，是有可能成功的，尽管提供援助的决策者本身仍可能找到办法来规避政策，以长期以来一直影响美国对外援助政策的传统军事或外交政策原因，继续提供援助资金。在任何情况下，即使严格遵守有条件的办法，可能发现只有少数受援国符合资格，这会限制援助的覆盖面（明显使到捐助国不可能满足 2000 年千禧年宣言的目标：援助占国内生产总值 0.7%）。

表 11：千年挑战计划的条件
<div><div>■ 制定公正的管治</div><div><div><input type="checkbox"/> 保证个人的公民自由，包括政治权利</div><div><input type="checkbox"/> 维持自由和公正的选举</div><div><input type="checkbox"/> 通过满足公民的意愿，维持国家政府的问责制</div><div><input type="checkbox"/> 维持可接受的法治和治理腐败，包括受贿和贪污</div><div><input type="checkbox"/> 限制政府权力：通过定期举行全民选举，建立独立的司法机构，并允许言论自由和新闻自由</div></div></div> <div><div>■ 投资于人民</div><div><div><input type="checkbox"/> 向所有公民提供初级教育：减少童工，提高教学质量和允许女孩上学以保证高完成率</div><div><input type="checkbox"/> 划拨资金对抗减少人们「生产实力」的疟疾，肺结核，痢疾和其他疾病</div><div><input type="checkbox"/> 维持高接种率，以解决穷人的基本保健需要</div></div></div>

¹¹⁵ Alan Patricoff 在 Brookings Blum 圆桌会议的声明：〈全球打击贫穷中的私营部门〉The Private Sector in the Fight against Global Poverty 2005 年 8 月 4 日。

■ 促进健全的经济原则

- ☐ 制定和维护鼓励个人经济自由的法律
- ☐ 支持健全的货币和财政政策
- ☐ 创建公平和透明的监管体制
- ☐ 降低私营部门商业活动和创新企业取得政府批准的所需时间
- ☐ 对外国竞争开放市场和增加国际贸易
- ☐ 建立系统以妥善管理外国投资和避免国家资金投资在过于冒险的市场

数据源: Schaffer, 2003.

第三，最终必须要更多考虑援助可直接传送到预定受益者的过程：病人，在校儿童等等，免受地方政府的影响或指示。这将减少援助管道与腐败，效率低下，或替代有关的「渗漏」。例如，盖茨基金会承诺大量拨款在第三世界国家防止和打击疾病，而且是直接拨款，没有通过政府中介机构。教育或基础设施建设的拨款较难绕过地方政府的扭曲影响，因为这是政府的内在职能。¹¹⁶ 我们让那些比我们更专业的专家看看私人提供的援助是否可以直接提供到这些用途。

虽然有这些障碍，有一些国家的体制 / 法律和宏观经济环境没有阻止经济进步，可以想见援助已促进增长。当然，一些严厉批评援助项目的统计研究，其结果本身也受到非议，使我们不能问心无愧去放弃一切援助，特别是直接援助实时和可怕的危机，如饥荒或传染病流行。但是历史表明，慷慨的援助项目不是经济进步的唯一路径，也不能保证其结果。现在的中等收入或富裕国家有很多例子，他们今天的地位不是因为外国援助。美国是典型例子，也有理由解释援助不是亚洲四小龙经济进步的主要因素。虽然这些经济体系没有像贫困的非洲土地受到那么多打击，非洲人民实在太穷，不能为本身储蓄和投资，但不应该忘记今天富裕的欧洲和日本，在二战后是一贫如洗。虽然马歇尔计划的援助不是无关紧要，援助不是普及全部国家，这些国家是极力帮助自己。

但是到了最后，无论对援助抱乐观或悲观态度并不是很重要。即使最悲观的人也会承认，如果援助用得其所，短期内是大帮忙。事实上，无需统计数据也认识到短暂时间援助是可以做到 Sachs 要求的事情，但是要确保援助实际惠及需要帮助的人。谚语谓与其授之以鱼可解饥饿，倒不如教导受助人捕鱼免于饥饿。因此，欠发达国家要有创业精神以推动经济增长，正是因为他们的低储蓄。即使在富裕国家，证据表明投资对整体增长的贡献只是小部分。如储蓄和投资是有限，必然要更多强调企业和创新，作为今天一无所有，明天会做得更好的唯一方法。一旦收入增长超过某一水平，储蓄和投资会增加，东南亚是明证；但是，尽管如此，实质进展需要创新。到后来成功了，大企业可以也需要作出贡献，正如富裕国家的大企业。

小额信贷有什么作用？

本书的重点是创业精神对经济增长和随之而来减贫和灭贫机会的关键作用。为此，我们提出各种措施以促进这目标：以保护准创业家的合法利益和提高他们活动的机会。值得注意的是这建议清

¹¹⁶ 同样，William Easterly 详细概述受援国政府如何抑制外援的效率（Easterly, 2006b）。

单包括资助未来创业家，没有资金他们不能指望成立新企业。这方面的例子是一项最近吸引很多好评的资金安排，显示有好理由对这项目有期望，同时至少到目前为止还有一些无法避免的限制和障碍。这主题的两方面问题并不孤立。我们知道没有任何可以提供方便和容易增长路径的建议补救措施是没有障碍。

具体来说，我们是指促进「小额信贷」的政策：贷款数额很小（一千美元或更少），用于开办企业。¹¹⁷ 成立小额信贷运动（这已成为运动）一般归功于 Muhammad Yunus，他是经济学家出身的孟加拉国银行家，在 1976 年设立乡村银行¹¹⁸，稍后几年成立两个非盈利微型贷款项目（Opportunity International 和 ACCION International）。最为人所知的是 Yunus 和乡村银行向女创业社群提供信贷，一般不多于五人，贷款轮流在成员之间运转。在最初的借款人偿还贷款后，资金再贷给另一成员。贷款合同的重要特点是所有成员共同承担债务；也就是说，如果小组成员不偿还贷款，其他人负责支付。为什么是妇女？因为乡村银行出结论，认为妇女更愿意加入这种团体或是信贷风险比男性好，或两者兼而有之。世界各地许多放款人已以某种形式复制乡村银行的贷款模式，对象不仅是妇女，男人也可以，让世界各地数以百万计的人们创业；没有小额信贷，他们将无法启动。

发展中国家，富国和多边贷款机构如世界银行，目前已广泛接受小额贷款。例如，2004 年期间，据报导致力于发展的机构向世界各地的小额贷款机构投入十亿美元。美国前总统克林顿口头上表达他支持这概念，他在总统任期内出访外国时多次访问小额贷款。在 1997 和 2002 年举办了两次国际小额信贷峰会，吸引了来自世界各地的领袖。Yunus 在 2006 年获得诺贝尔和平奖。

由于融资对创业家是非常重要的，小额贷款似乎是填补市场的一个重要真空，似乎成为发展中国家决策者鼓励增长的工具箱必备要素。但现实是更为复杂。

乡村银行和其他小额贷款机构开始时和现在的运作都是得助于政府、多边贷款机构和非营利组织的补贴（例如基金会，尤其是开始时福特基金会的帮忙）。有迹象表明少数甚至也许越来越多的小额贷款机构已开始赢利¹¹⁹，但显然如小额贷款不得不依赖补贴，能够做到的良好工作将是有限。无论这项活动多么崇高，这可不是非营利组织或政府支持的无底深渊。

当然希望非赢利的小额贷款将吸引更多的常规放款人参与市场，无论是直接贷款给客户或间接贷款给其他小额贷款。现在就说是以及在何种程度这会发生，为时过早，尽管有一些令人鼓舞的迹象。花旗集团，荷兰 ABN-Ambro，澳新银行（ANZ 是一家领先的澳大利亚银行）以及其他银行已展开雄心勃勃的工作（Barr, Kumar and Litan, 2007）。同样，拉丁美洲投资集团 Profund 已成功投资在该区一些小额贷款人，实现每年 6% 的回报率：考虑到风险，这是低回报率，但仍

¹¹⁷ 对小额信贷经济学的彻底指南，参见 Aghion and Morduch, 2005。又见〈穷人的隐藏财富：小额信贷调查〉“The Hidden Wealth of the Poor: A Survey of Microfinance,”《经济人》Economist, 2005 年 11 月 5 日；本文讨论大量取材。

¹¹⁸ Grameen Bank

¹¹⁹ 彻底评论小额贷款的最新进展情况，尤其是现有的金融机构，参见 Barr, Kumar, and Litan (2007)，有一章讨论小额贷款盈利的增长趋势。又见 Barr, 2005。

然是有利润。不过，Profund 明显成功的关键在于贷款人向客户收取反映市场风险的利率，这可高达每年 100%。这些看似过高的利率（对生活在较发达经济体系的读者而言），据报导仍然远远低于「非正规」放款所收取的利息。无论如何，高市场利率限制了开设新企业。

另一个关于小额贷款的问题：即使有补贴，是否有能力维持经济增长。小额信贷借款人绝大多数，如果不是全部，利用贷款建立我们称之为「复制型」企业，只是复制许多其他人的生意。通过复制活动，经济增长只有这么多。当所有这些本来没有被雇用的人全都参与复制型活动，增长就碰到上限。

经济体系要进一步增长，以下两点其中之一或两者必须发生。一些不显眼的复制型企业必须大幅度增长，实现规模经济，从而提高生产力，最终提高生活水平。或一些企业必须开始或转变为创新型企业，销售新产品或服务，或现有的产品或服务利用创新和提高生产力的投入或组织模式。正如我们所建议，如要增长速度更迅速，所有经济体系都不可缺少某种形式的创新。

但是，目前还不清楚小额贷款在何种程度作出了贡献，或在将来能够有助这以下事态的发展：复制型企业显著增长或开设创新企业。要两种结果都出现，需要较低利率的较传统贷款。事实上，小额贷款市场一位主要参与者 ACCION International，从经验中学到无论是那一组别的成功企业，其资金需求已不是集团可以负担。这些企业必须升级到常规贷款市场，否则进一步发展的机会必然受到制约。

总之，小额贷款最重要的长期贡献，是证明如何能够帮助数以百万计穷人达到经济成功的第一级阶梯。但严峻的考验是国家是否有法律和制度使这些第一级阶梯能攀登更高，并且推动整个经济的增长。这需要远远超过小额贷款，但小额贷款看起来似乎是良好的开端。

结论

在这一章我们避免提出一套指定食谱，让任何有经济增长雄心的欠发达国家政府可以按计划办事，相信这必然会实现目标。我们没有提供如此详尽的公式，因为我们相信没有这样的可靠指示存在。

我们反而讨论了广泛的措施，或许可以将国家从国家指导或寡头资本主义（许多社会的贫穷根源）过渡至更多创业型经济体制的最终目标，我们认为这才是更有利于持续经济增长。作为中期安排，我们还设想由政府指导的资本主义可能会有所帮助，但是即使后者的安排最终将失去增长引擎的动力，所以若然要迎头赶上，无可避免要实现过渡至更多创业精神。

我们强调过渡的困难，并广泛讨论世界其他地方如何可以帮助这进程，以及那些方法已证明是令人失望。但是，即使国家成功开创创业型资本主义的体制，国家依然有重要作用，可以建立和监测提供适当奖励的游戏规则。本文讨论应做和不该做什么，必须更加具体，更有系统和更详尽。可惜令人失望的经验表明，没有人能够这样明确阐述这些问题。但我们希望以下两章可以带领我

们走一段路：描述经验表明是可以结合创业和大企业资本主义的行动，规则和机制。

第七章

大企业富裕经济体系：防止倒退或停滞

1979 年，哈佛商学院傅高义教授出版备受好评的《日本第一：美国的教训》¹²⁰。这本书和引人注目的标题似乎捕捉了美国在 1970 和 80 年代的恐惧，还带上战后时期最深刻的经济衰退，其后的复苏是因为史前未见的（在当时）联邦政府预算和贸易赤字，无论是绝对值和相对于国内生产总值。美国贸易赤字的相当部分是日本；日本企业和企业主人用出口收入在美国投资于新制造工厂，以及在某些情况下买入「奖杯」房地产，如圆石滩高尔夫球场和纽约市的洛克菲勒中心。许多政治家和许多美国公民担心日本将很快会取代美国，成为世界的主导经济力量。

傅高义的读者现在当然知道这些担心证明是毫无根据。该书发表十年后，股价曾大幅飙升的日本股市从高处轰然坠地。日本的银行颇大程度是靠着股票价格上涨而扩张，把太多钱借给许多根基不稳的项目和借款人，最终经历有史以来任何银行系统最严重的损失。在 1990 年代某段日子，如日本最大规模的多间银行其资产和负债是按市价入账，以经济术语来说全都已破产。日本的政治领导人对银行危机反应缓慢，助长了该国经济一蹶不振，历时超过十年，到现在还未完全恢复。日本消费者和企业的信心因此大为动摇，甚至日本政府和央行的特别财政和货币刺激都不能奏效。到了 2005 年我们开始写这本书时，日本经济才出现一些复苏迹象。

1980 年代末期日本从经济宝座倒下，美国一些人很快就有类似的担心，预计未来巨大的经济挑战会来自西欧（特别欧洲大陆国家）。麻省理工学院史隆管理学院前院长 Lester Thurow，在 1990 年代初期发表畅销书《世纪之争：竞逐全球新霸主 *Head to Head*》，他的预测包括因为欧盟扩大和欧洲货币（当时）可能统一，西欧经济体系很快会超越美国。欧元这共同货币在 2002 年成为现实，欧盟本身也从最初的 15 成员国扩大至 20 多个，但欧洲大陆的经济「威胁」从未实现。在 1990 年代和进入 21 世纪的第一个十年，西欧经济增长远慢于美国，失业率徘徊于两位数，甚至有时超过。整个西欧的政治领导人呼吁经济要基本转型以赶上美国，但不要重蹈美国经济的覆辙（如更大的收入不平等）。

本书的读者，特别是美国的读者，对中国，印度和更先进的东南亚经济体（如新加坡和台湾）构成经济威胁的警告已经习以为常，应该记得以往关于日本和西欧的警报证明是错误的。再者，我们最后一章讨论到虽然这些警报的基本前提：美国人以某种方式参与其他国家的「经济战争」可能有其政治作用，加快制定有利于经济增长的政策，军事比喻是根本错误的。全球经济不是「零和游戏」：一些国家是「赢家」，另一些国家是「输家」。任何国家的目标都是尽力提高本国人民生活水平，如其他国家有增长这目标是可以进一步发展的。

事实上在这一点，日本和西欧经济已取得骄人成就，从二战后的残烬崛起，到现在人均收入接近世界领先经济大国——美国。事实上，有一些平均生活水平的计量（如生活质量，取得卫生保健，

¹²⁰ 'Japan As Number One: Lessons for America' by Ezra Vogel

休闲时间)，尤其是欧洲大陆可说是超过美国。

表 12：国民生产总值的人均增长

国家	1990-2004	1995-2004	2000-2004
法国	3.45	3.67	3.17
德国	3.31	3.02	2.60
爱尔兰	7.68	8.24	5.56
意大利	3.39	3.30	3.03
日本	3.38	3.20	3.67
英国	4.18	4.34	3.96
美国	3.96	4.14	3.56

数据源：国际货币基金〈世界经济及金融调查〉《世界经济展望数据库》2005 年。参见 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/data/index.htm>.

然而，以经济尺度衡量（如人均产量或收入），日本和西欧（除爱尔兰和英国）经济增长近年来已变得比美国缓慢，一如表 12 所示。1980 或 90 年代初，美国人害怕这两个经济体系预期会超越美国的人均收入水平，看来这不会发生。

事实上，世界各地的分析专家，包括美国，现在是担心欧洲大陆和日本经济的长期前景。这两地在本世纪面临严峻的人口挑战，无疑比美国必须面对的更加困难。欧洲大陆和日本经济将来有可能停滞，显然不符合任何人的利益。不仅是这两个地区历来对全球经济增长有重大贡献，又购买美国和其他国家的货物和服务，而是经济停滞会导致不良政治后果。欧洲或日本对经济欠信心，更可能走向贸易保护，反对美国，较少可能或能够满足未来的全球安全，环境，健康和经济挑战。

资本主义的比较

特点	美式资本主义	日式资本主义	欧式社会市场	英式资本主义
基本原则				
生产的主导因素	资本	劳工	伙伴	资本
「公营」传统	中	高	高	低
中央集权	低	中	中	高
依靠由价格调控的市场	高	低	中	高
供给关系	互不支配 价格驱动	紧密 持久	官僚 规划	互不支配 价格驱动
工业集团	部份（国防等等）	极高	高	低
私营化的程度	高	高	中	高
金融制度				
市场结构	匿名	个人化	官僚化	不长期持有

	证券化	长期持有	长期持有	市场化
银行制度	先进 市场化 地域性	传统 受监管 集中	传统 受监管 地域性	先进 市场化 集中
股票市场	非常重要	不重要	不重要	非常重要
要求回报	高	低	中	高
劳工市场				
职位保障	低	高	高	低
劳工流动	高	低	中	中
劳资关系	对抗	合作	合作	对抗
工资差距	大	小	中	中
离职率	高	低	中	中
技能	中	高	高	劣
工会结构	以部门为基础	以企业为基础	以业界为基础	工艺
权势	低	低	高	低
企业				
主要目的	盈利	市场份额 职位稳定	市场份额 满足感	盈利
管理高层的作用	老板—皇帝 独裁	共识	共识	老板—皇帝 阶层式
社会间接成本	低	低	高	中，在减少
福利制度				
基本原则	自由	合作式	合作式 社会民主	混合
普及支付	低	中	高	中，在减少
资产调查	高	中	低	中，在增加
以班级分层的大学学位教育	高	中	中	高
自购福利	高	中	低	中，在增加
政府政策				
政府的作用	有限 对抗	广泛 合作	事无大小都涉及	强势 对抗
对贸易开放	颇开放	最不开放	颇开放	开放
工业政策	少	高	高	没有
最高收入税率	低	低	高	中
数据源：Hutton, W. (1995), The State We're In, London, Jonathan Cape. p.282 （译注：本章讨论欧日资本主义体系，选译这简表以供参考。）				

因此，近年来在欧洲和日本内外的一些经济学者呼吁欧日领导人立即采取激进的变革，使经济更灵活和有生产力，这就是要多接受类似 1989 年柏林围墙倒下，前苏联加盟共和国和东欧的「休克疗法」。虽然我们大致同意要有重大变革，对变革的本质和可否或应否的速度我们有稍为不同的见解；这一章余下部份解释原因。我们的论点简述如下。

首先，改善日本和欧洲大陆经济状况的标准处方，看起来非常类似发展中国家的「华盛顿共识」处方，缺乏核心的组织原则。标准处方的倡导者究竟是为这些其他国家设想什么的资本主义？一直看到这里的读者不会对我们的回答感到奇怪：欧洲大陆和日本或许作为大企业资本主义的领先典范，需要我们称之为「创新的创业精神」的补药。虽然这些地区的一些大型企业已经是真正创新型，例如日本丰田在或欧洲诺基亚，美国的经验教训我们根本性创新最可靠的源头（而这正是进一步增长所必须的），是充满活力的新企业，无需为既得利益而维护他们目前的市场。讽刺的是，欧洲和日本经济是由创业家建立，而且现在还有许多较小的企业，实际上在某些情况下规模是如此细小（意大利是最好例子），无法利用规模经济的优势来抗衡中国和其他低成本生产国的低价格，或是难以成长。¹²¹ 然而，这些工业经济体系的组成是比美国较为稳定（和停滞），美国的任何「顶级」企业清单，每十年都有变化。因此，把欧洲大陆和日本经济定性为大企业资本主义的领导典范，我们认为是公平，有用，而且方便；我们也认为只有通过革新以前有助建立这些国家经济的创新企业精神，才可以合理期望未来会迅速增长。

第二，同样重要的是任何旨在提高经济长远增长的改革计划，必须考虑到这地区的基本政治现实：大多数选民不太可能接受突然，根本性的改变；即使最初是支持，鉴于目前的现实情况也不太可能持续。相反，任何改革计划要有机会产生持久和建设性影响，本质上可能必须是渐进。我们建议的模式是借鉴中国逐渐接受资本主义的方式，而不是俄罗斯从中央规划突然转向类似开发西部年代的资本主义。

增长的需求

第二章讨论经济增长的需求，对象主要是美国读者。但我们的论点同样适用于所有国家、政府和公民。随着经济产出增加，平均生活水平也提高；这是任何人都亟亟以求。

¹²¹ 因此，一项经合组织的研究发现，虽然美国新企业进场时往往小于欧洲，但在最初的启动阶段之后，成功的美国企业增长速度超过以往仍然是小规模的企业同行（Scarpetta et al., 2002）。

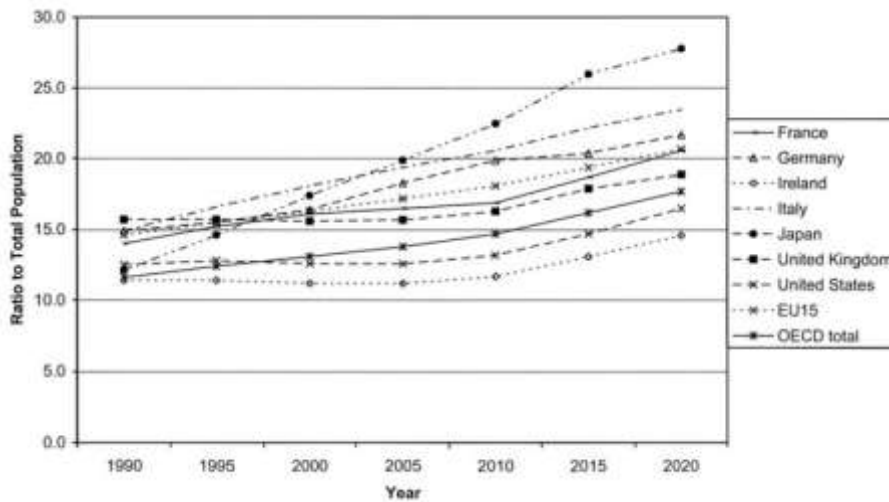


图 5：超过 65 岁人口占总人口的比例

数据源：《2005 年经合组织概况：经济，环境和社会统计》经合组织，2005 年 8 月。

Ratio to total population 占总人口比率

EU15 欧盟十五国

OECD total 经合组织总计

国家要兑现对本国公民的昂贵承诺：承诺支付医疗保健，退休，减轻失业的经济痛楚等等，经济增长有很多好处，如果不是必不可少。尽管欧洲各国政府对公民承诺的保护，比其他大多数国家为多，包括日本，这两个地区有共同的人口挑战：人口老龄化；如经济增长速度更快，满足这些承诺将容易得多。图 5 清楚说明这一点。近至 1995 年，在西欧，日本和美国 65 岁以上人口所占比例几乎相同，大约在 15% 上下两个百分点。但是，到 2005 年，老年人的比例在日本已飙升至 20%，在美国维持在 13%。到 2020 年，在所有富裕国家，老人份额占日本 30%，西欧 20-25% 和美国 17%。预测到了 2030 年，意大利每一位工人相对有一位退休人士，德国的比例为 1.3 名工人相对于一位退休人士（Baily and Kirkegaard, 2005, 16）。照顾退休人士的饮食起居因此会占用在职人士总生产非常庞大和越来越大的份额。

练乙铮：青春三十载，衰老一百年

前文提过，人口的年龄分布与经济表现关系密切。现按年龄把一国人口分成三组，十五岁以下称 A 组，六十五岁以上称 B 组，其余归 C 组；人口学家认为，若 A 组比例低于百分之三十，B 组低于百分之十五，则此国劳动人口（C 组）的负担可谓轻，消费之余还有不少储蓄可供社会投资，有利经济发展。这种年龄分布优势带来的经济实利，称为「人口红利」（demographic dividend）。能享此种实利的国家，其「抚养比」（dependency ratio，即 $(A + B) / C$ ）较低；若人口老化，此比值上升。让我们看看亚洲三个经济大国日、韩、中的抚养比和经济增长速度

之间的密切关系。

日本经济最高速发展的时间，是上世纪五十年代中段至七十年代中段之间的二十年，期间 GDP 平均年增幅百分之九点二，抚养比则从 0.62 下跌至 0.46。七五年之后，日本科技水平提高，难以继续倚靠本国与西方之间的「科技差」带来增长，但此期间的抚养比续跌，有利经济保持升势，GDP 年增长率仍在百分之四以上，优于其他西方发达国。可是，日本的抚养比于九〇年跌至历史低位的 0.44，其后人口老化，抚养比调头回升，今年已达 0.57；九〇年之后，日本经济表现即乏善可陈。

韩国经济发展起步较日本晚，但经历也差不多。一九六二至一九九〇年，经济发展最快，GDP 平均年增长率百分之八点五，期间人口年轻化，抚养比从 0.83 下跌至 0.45。九十年代前半，增长依然强劲，亚洲金融风暴之后，韩国迅速复元，九九年增长很快又达百分之十点五，抚养比则于二千年跌至历史低位 0.39。二千年之后，韩国与发达国之间的「科技差」，除了最尖端部分，大体上消失，但抚养比保持在最低位，故尽管受去年全球经济危机影响，GDP 年增幅平均仍在百分之五以上。但是，据预测，韩国的抚养比不久便要回升。

日、韩两国经验的共同点，就是经济增长最快的年代，同时也是抚养比急促下降的年代。日本的人口结构转变最早发生，故我们更看到，当它的抚养比调头回升，经济便开始停滞不前。当然，经济增长速度绝不能只用人口抚养比解释，其他因素如政策是否恰当、外围经济形势是否有利等，都十分重要，但上述数据起码指出，人口因素不能忽略。

中国的情况如何呢？七十年代初（文革后期），毛泽东不再坚持「人多好办事」，开始限制生育，抚养比于七〇年达高点 0.79 之后，开始下跌，在改革开放的三十年里，比值一直向下，今年接近 0.4。大家知道，最近三十年，正正是中国经济增长速度最高的三十年，GDP 年增幅平均超过百分之十。远景如何呢？不利因素有两个：（一）据内地人口专家推算，中国的抚养比明年达最低点 0.4 之后，很快便要回升，「人口红利」，中国今后大概只能多享十年；日、韩两国的抚养比下跌期都是三十年，中国也不例外。（二）今后，中国与发达国之间的「科技差」逐步缩小，未来生产力提升，主要靠本身科研力量、良好政策和体制改革。

由于中国的发展模式、基本策略、增长过程，以及背后的人口变动轨迹，大致上与日、韩两国相同，故二国特别是日本如何应付人口老化困局，中国或可参考。

日本近年渐渐意识到，由于人口萎缩，国内私人投资额亦必拾级而下，不能再当经济发展火车头，增长动力须以内部需求代替。上世纪三十年代，日本国内私人投资只占 GDP 的百分之十二；生产的東西，接近九成由私人或政府消费掉。此情况于战后大变。日本政府于五二年成立「贮蓄促进中央委员会」（今「金融情报中央委员会」前身），大力提倡储蓄，同时刻意以国家行政力量压抑消费、提高投资比重。至七十年代，日本私人投资已占 GDP 百分之三十以上，比西方发达国高十至二十个百分点。其后三十年，情况大致没有改变。九十年代流行一个比喻：

西方经济像一条豪华邮轮，而日本却像一艘战舰。若劳动力充沛，投资比例高，经济增长自然快，因为投资直接扩大再生产能力。但是，日本劳动力已出现不足（至本世纪末将减少六成），继续投资扩大产能，只会大大降低资本边际效率；若改以消费带动经济，增长速度虽不免慢些，却较能满足国民需求、提高生活素质。这点对中国有意义。众所周知，中国和日本一样，都是投资特高、消费特低的社会。

此外，日本还试图提高妇女就业率，以助弥补劳动力不足。目前日本十五至六十四岁妇女劳动参与率约六成，比英、美等国低十个百分点，在 OECD 国家中倒数排第六，确实可以加把劲。不过，中国不能打这个主意，因为国内「妇女解放」很彻底，妇女劳动参与率多年来都达八成，难以再高（近年稍见回落，主要是妇女受教育年数逐年增加之故）。

日本社会近年还热烈讨论应否大量输入外劳。鉴于德国输入外劳却由于政治原因先宽后紧，以致人口曲线出现狭峰，势将恶化该国人口老化问题（详见昨文），故日本人多反对输入外劳。此外，增加工时、提高退休年龄、加强开发自动化及机械人技术等，都是近年日本社会的热门议题。但无论如何，日本人口老化，百年内劳动力供应收缩，经济增长放缓，几成定局，上述措施，只能小补。日本有识之士明白这个，故大多数已能理性面对，处之泰然。

香港《信报》，〈香岛论丛〉2009 年 10 月 1 日

人口老龄化对这些社会将带来不可避免的问题。随着 65 岁以上人口的比例增加，在职人口和非在职人口（还支取养老金和医疗福利）的比例将稳步下降。只有提高工人的生产力，也就是每位在职人士的经济产出增加，在职工人才可以有他们父母体验的生活水平提高；当然可以减少退休福利，但这是极不可能的，因为长者占投票选民越来越大的份额。利害关系所及不止是一代与一代的战争。如果工资继续上升，那么最有能力的工人会离开，他们在日益全球化和科技化的经济体系是有谋求美好生活的所需技能；经济体系更加困难支持人口老龄化。事实上，欧洲大陆「最好和最聪明」的人口已经越过英伦海峡，到更繁荣的英国和爱尔兰工作，或是渡过大西洋到达美国（在可能范围内，考虑到 9/11 恐怖袭击事件更严格的移民政策）。¹²²

表 13：部份国家的移民人口占总人口的百份比

国家	1990	2002
丹麦	3.7	6.2
荷兰	8.1	10.6
美国	—	11.8
奥地利	5.9	8.8
比利时	9.1	8.2

¹²² 表 12 表明，爱尔兰和英国的人口在今后几年也会迅速老年化，但这趋势的财政负担不会如其他国家那样沉重，因为爱尔兰和英国的退休福利不如其他地方慷慨。当然，相对于政府退休计划较为宽松的国家，平均而言这两国的长者可能要面对更加困难的经济条件。

法国	6.3	—
德国	8.4	8.9
爱尔兰	2.3	4.8
日本	0.9	1.5
挪威	3.4	4.3
西班牙	0.7	3.1
瑞典	5.6	5.3
英国	3.2	4.5
数据源：《2005 年经合组织概况：经济，环境和社会统计》经合组织，2005 年 8 月。		

原则上，日本和西欧如采用更宽松的移民政策，会更容易管理老龄化的挑战，但这是也极不可能。日本长久以来不接受移民，由于文化的原因很可能不会改变，尽管其人口迅速老化隐含着财政压力。与此同时，许多欧洲国家在吸收其现有的移民人口已经面临相当大的困难；表 13 指出在一些国家，移民已经是颇高份额，有些比美国还要高，而众所周知美国是欢迎移民。但是，居住在法国的伊斯兰移民在 2005 年的暴动，以及在一向宽容的荷兰，本土居民和伊斯兰移民人口之间的紧张局势，说明许多欧洲国家要把往往低技术和持不同宗教信仰的移民，完全纳入社会的经济和政治主流，已经相当困难。结果是移民的失业率往往高于本地人，工资收入较低，而本地人的失业问题已相当严重（英国和爱尔兰除外）。

由于这些原因，因此无论是日本还是欧洲国家不可能接受更多移民来大大减少人口老龄化的财政负担。这两个地区必须找到方法，在未来的岁月更迅速增长，或是面对纠缠于慷慨退休福利的痛苦跨代之战。从某些方面来说，国家现在面临的挑战，比二战后更为困难；这两个地区当时民不聊生，人们为了生存而努力。国家当时太穷，不能为那些不再工作或那些仍然有劳动力但正在找工作的人们维持广泛的经济安全网。然而，今天西欧和日本的人民经济上基本上是舒适的（至少对大多数有工作的人们而言），他们认为没有实时危机，尽管他们子女无法找到合适的就业机会。这两个地区的核心问题是如何尽快唤醒公民理解现面前经济挑战的程度，以及究竟当他们醒觉时，危机是否迫在眉尖。

创业精神和朝向大企业资本主义的转变

这一章中心主题之一，是欧洲大陆国家和日本已朝向我们称之为「大企业」资本主义的方向漂流得太远，现在迫切需要创新创业精神，那种精神在英伦海峡彼岸已经引发显著复苏，在过去十年也启动美国生产率增长。但欧日两个区域以前不是由大型企业主导。在十九世纪到二十世纪初，几个大企业资本主义代名词的企业，例如德国奔驰，意大利快意，日本丰田和三菱商事等例子，当时刚由创业家开办。

倡导创业精神的不只是创业家。至少在欧洲，思想领袖也称赞个人主义和企业的美德，从而对美国的创业思想提供重要的榜样。例如，正如 Edmund Phelps 曾指出，早在十八世纪法国经济学家扎伊尔 Jean-Baptiste Say（扎伊尔定律：供给创造自己的需求）赞美在经济不断革新时创业

家的重要性。英国政治经济学家亚当·斯密的著作颇为类似，甚至更有名气；他首先解释图谋私利的商人（实际上是当时的创业家），如何被市场压力迫使要为了更广泛的社会利益而专注于本身做得最好的。

「因此，每个人尽力利用他的资本以支持国内产业，从而引导该产业的产品尽可能是最高价值；每个人都必须劳动，尽力增大社会的年收入。笼统地说，这个人既不打算促进公共利益，也不知道推动了多少。他喜欢支持国内产业而不是国外，只是为本身的保障打算；而引导该产业的产品尽可能是最高价值，他只是为本身的利益打算；一如在许多其他情况，他是由无形的手指引以促进不是他意愿的结果。这不是他的意愿，对社会来说不是更坏。他追求自己的利益而经常促进的社会利益，比他有意促进往往更为有效。」（强调黑体另加）（亚当·斯密，1976, 351）

尽管有这思想指导，欧洲（包括英国）和日本摆脱他们的创业根基，走向非常不同类型的资本主义，侧重于维护不仅大企业，而且通过各种形式的国家指导积极推动：补贴，向银行发出或隐秘或明确的指示以支持特别的企业，以及其他种类的国家援助（虽然学术界一直积极辩论这些措施对增长的重要性）。在日本，大企业资本主义的形式是金融工业集团¹²³：日本最大的银行向该国的新兴大型企业贷款和投资于企业股票。欧洲的银行也持有贷款大户的股权，但无论是企业还是银行都没有主事权。哥伦比亚大学的 Edmund Phelps 解释：欧洲大陆，南美和东亚在二十世纪早期发展出一套「社团」¹²⁴经济模式：财产可能是私人拥有，但国民储蓄如何分配的根本决策是由社会共识决定，包括企业，工会，银行和（我们加上）政府。（Phelps, 2006）。已故 John Kenneth Galbraith 在畅销书《新工业国 *The New Industrial State*》描述美国在二战后二十年的「大企业，大劳工组织，大政府」铁三角；这很类似社团模式，只少了银行；以往如此，现在也是如此。

这社团模式，特别是有组织的劳工积极参与企业管治，在二战结束后开花，特别德国是「共同决定」之家，劳工代表（往往与银行代表）参与企业董事会。在二战前，欧洲和美国几经辛苦争取罢工权。曾几何时，劳工正式参与企业治理，即使美国在战后也视为积极重要手段，取得劳工合作以改进企业的生产力和质量，同时避免罢工。但是，较近期劳工参与似乎已阻碍了创新，特别是导致失去工作的改变。从这个意义上讲，劳工代表有明显的利益冲突，他们的主要目标是保护现有的就业机会，这不吻合企业的中心目标，那就是要最大限度发挥其当前和未来的盈利能力。

因此，事情是如何形成的？日本和欧洲大陆如何以及为什么似乎摆脱他们的创业根源，而拥抱一些非常不同的形式？这是复杂问题，我们不假装能够充分回答，但我们对有关的回答确实有一些想法。再者，我们认为理解这问题的答案是重要的，为了分析这两个区域为什么经历了重大下滑，以及思考经济增长如何可能在未来加速。

¹²³ zaibatsus

¹²⁴ corporatist model

有一件事，欧洲或日本对可能主导市场的大型企业崛起没有民粹主义的反抗；美国情况不是如此，有反垄断立法。这两个地区确实后来通过了反垄断法；在过去二十年，特别是欧洲政府（通过欧盟操作）在这领域尤其积极。但直到最近这些事态的发展，欧洲和日本不止容忍，可以说是鼓励大型企业的增长。

在战后时期，这种态度很容易理解。日本和欧洲刚走出战争，经济体系（和社会）全被毁坏。美国企业在全球舞台占主导地位，不得不复活以前的大企业。日本或欧洲如以反垄断法障碍羽翼未丰的企业，似乎是弄巧成拙。类似的理由也适用于战前时期，当时是一战后二十年，德国一贫如洗而日本是新兴的经济力量。1930年代，世界陷入衰退，两个地区的决策者绝对不会担心挣扎求存的大型企业会增长过大。剩下的唯一迷团是日本和欧洲为何没有在一战前采纳某种形式的反垄断政策。我们的猜测是在此期间，美国只是刚刚开始试验反垄断执法；事实上，美国国会直至1914年才有禁止反竞争的合并。1890年的《Sherman 反垄断法案》是当时唯一的垄断法，禁止限制贸易和垄断行为，根据该法的起诉虽然引人注目（针对钢铁，石油和烟草工业），仍数量不是很重要。

第二，日本和欧洲的金融系统特别有利于大企业资本主义出现和成长。在这两个经济体系，银行长期以来一直是商界的主要资金来源；不是任何银行，而是大银行。事实上，在二战后的日本，一些「主要银行」在东京四周建立，政府（通过财政部）促进银行成长。银行随后承担融资商界，比战前更为重要；战前的资本市场有债券和股票为大多数企业提供融资，即使是中小型企业（Hoshi and Kashyap, 2001）。¹²⁵ 欧洲各国政府本身就拥有一些银行（许多发展中经济体系都是如此）。再者，在这两个经济体系，银行可以持有企业的股票，而企业通常是向同一银行借贷。这些所谓全面银行也从事各种各样的其他金融活动，包括承销证券和保险。

日本和欧洲的金融体系大幅度向现有的企业倾斜，而不是初创企业或新兴企业，原因有两个。银行很自然倾向对本身持有（日后可以出售）股份的大企业发放贷款。与此同时，日本和欧洲证券市场的发展比美国缓慢；这结果可能是欧日推动银行机构的意外后果，而银行业在美国不是同样流行。美国证券市场发展更迅速和更深入，可能正是因为商业银行被禁止包销证券；1933年在大萧条期间颁布了 Glass-Steagall 法案，讽刺的是法案是保护了承销股票和债券的投资银行免受竞争超过六十年，最后国会在 1999 年通过 Gramm-Leach-Bliley 金融现代化法案才推翻这保护法案，但在这段受保护时期，几间大机构（特别是高盛，摩根士丹利和美林证券）已增长成为金融大企业。欧洲没有发生同样的事情，极有可能是因为大型的全面银行有更容易的途径为大型企业客户的活动融资：只要贷款给他们，而不是承销证券。

日本证券市场发展缓慢，更是难以解释：二战后美国强制实施 Glass-Steagall 法，理应为日本的投资银行和证券市场给予一如美国的强大发展动力。这没有发生，似乎有两个因素。其一是日本战后的经济条件很差。第二个因素是战前已存在的企业和银行交叉持股的格局继续，日本大企业借款人没有什么动力要转向证券市场取得融资。

¹²⁵ 日本企业融资，日本银行的作用日益重要，Hoshi 和 Kashyap 把这归因于银行在战后参与重组债台高筑的企业。

无论情况如何，日本和欧洲证券市场发展慢于美国，在战前战后都是倾向对大型企业融资。证券市场是企业资金的另一来源，新竞争者有更多机会取得资金以支持增长，这往往是牺牲旧有企业。证券市场也为风险资本家提供「退场」机制；在 1980 和 90 年代，风投在美国许多高技术企业早期筹资的阶段发挥重要作用（Gompers and Lerner, 1999）。也就是说，投资者在新开办企业达到一定的成熟程度和盈利能力时，可以在证券市场出售其股票，简简单单退出企业。其他经济体系的证券市场没有这么成熟，在促进创新企业形成和增长没有这么成功，这不可避免意味着更多的现有企业有较大作用。

最后，大企业资本主义尤其在二战后的欧洲和日本流行，原因已有提及：政府认为这是唯一方法抗衡美国强大的新兴全球企业。例如，到了 1960 年代中期，一些欧洲人担心总部设在美国的跨国企业持续而且看来不可避免的增长（Servan-Schrieber, 1968），一如美国人后来（1980 年代）那样恐惧来自日本的巨无霸。事实上，欧洲委员会（现在的欧盟）在 1950 年建立，部分原因是对付美国的经济势力。欧洲各国政府还鼓励在某些行业催生龙头企业（飞机制造业的空中客车企业是主要例子），或明或暗是要制衡崛起的美国企业。

在战后的二、三十年，大企业资本主义物有所值，可说是言之有理；但我们永远不会肯定知道，如果有不同组合的创业型企业，欧洲和日本的经济会否推动得更快。正如第四章讨论，大型企业有能力动员大量资本和劳动力，有内在优势可以大规模生产他人的创新或模仿他人开发的产品和服务。因为欧日企业在战后实际上是从头开始，最方便是模仿或采用美国科技，无论是通过授权，合资企业或只是观察。这正是他们的经历，直至到一些比较成功的企业实行递增创新，和在某些情况下激进的创新，终而超越美国同行。日本开发低耗油，可靠的汽车是例子。德国的奔驰在战前已有专业知识制造高质量的汽车，这优势在战争结束后继续。

但是，善于模仿的资本主义体制不一定适合较为激进（甚至不算是激进）的创新。根据定义，创新就是偏离目前。大企业一般不热衷于离开已经在赚钱的作法，所以激进的破坏性创新更有可能来自新企业。创新尤其难以在大家需要协商一致的环境中开花。当然常态也有例外，丰田和本田也许是领先的例子。但问题是常态，下文讨论这方面。

欧洲硬化症和日本停滞

如模仿是奉承的最好形式，有许多理由建议模仿。欧洲大陆从二战的废墟重建，其后四十年逐年增长；到了 1980 年代中期，欧洲核心国家的人均收入约为美国水平 80-90%。日本的增长更是令人印象深刻，开始时的起点较低，也达到类似水平。然而，当用尽可以模仿的东西又如何？这基本上是二十世纪结束之际欧洲和日本面临的问题。自 1990 年以来，欧洲国家和日本的人均收入，相对于美国有下滑；相对于美国，这些国家的人均国内生产总值增长速度较慢（见[表 12](#)）。这些地区经济增长放缓，已转化为持续的高失业率；以往的失业率一直低于美国。在过去几十年，欧洲大陆一直被徘徊在两位数以上的失业率困扰。日本的失业率一向控制在 2%或以下，但在过去十五年，失业率顽固滞留在 4-5%的范围。

欧洲增长缓慢和高失业率，甚至有一个名字：「欧洲僵化症¹²⁶」。理论上，欧盟更密切结合，尤其是协调不同国家的规则，使货物和人员可以很容易在欧盟内跨越国界，理应在 1990 年代刺激欧洲经济增长（Hufbauer, 1992）。在这年代初期，大多数欧盟国家采用欧元单一货币，消除货币转换费用和各国货币的不确定价值，方便欧洲的企业和消费者互相贸易，当时预期有类似的增长高潮。再者，真正的欧洲共同市场是为了欧洲企业能实现规模经济，在世界舞台上更好竞争。总之，这些影响应该加速增长。

他们做到了所有的可能事情，但是走向单一欧洲市场的任何促进增长的影响，遇到来自其他势力的强大阻力（稍后讨论）。表 12 显示的结果：虽然欧洲大陆依然继续有经济增长，但没有加速或追上美国的水平，更遑论过去二十年支持欧洲经济一体化的乐观期望。

日本也有同样的经济问题，即使较少为人所知。直到 1989 年，日本战后的经济增长举世称羨。然后日本的股市和房地产市场崩溃，所谓的「泡沫经济」爆破，也拖累日本经济其他部份。从 1989 年起，日本国内生产总值增长非常缓慢（见表 12），股市停滞不前，银行系统陷入混乱，需要政府庞大注资才可以维持。在过去十五年，日本当局多番尝试不寻常的货币和财政刺激组合，以提高国内生产总值；日本央行降低短期利率至基本为零，政府曾多次推动减税和开支计划，令每年赤字占国内生产总值 5% 以上，以日本（或任何其他国家）的标准可算是极高。直到 2005 年左右，这些非同寻常的财政刺激组合影响不大，因为日本消费者继续储蓄收入的大部份（毫无疑问，他们担心更糟糕的未来岁月，这是集体自我实现的策略）和日本企业不愿投资。

在日本的情况，该国经济的结构明显令增长停滞不前，因为很难想象可以理性提出有任何更强大的宏观经济刺激，或是即使有的话，会有更多影响（Lincoln, 2001）。欧洲大陆也有结构性问题，而严格的宏观经济政策也限制了增长。¹²⁷ 实际上，欧洲各国政府领导人基本上承认经济有问题，欧盟委员会在 2000 年 4 月宣布的〈里斯本议程〉，至少原则上是拥抱广泛范围的改革努力。

那么，这些「结构性困难」是什么？两个经济体系之间是否类似或实质上不同？以下评论一些时常提到的障碍和有关证据。

税收和社会福利高开支

一些美国人（和欧洲人）指出，欧洲增长的障碍是税率极高。这当然言之成理，因为欧洲大陆（和北欧）国家比其他富裕国家通常有更广泛的政府「安全网」计划（全民医疗保险，儿童护理和失业计划）。事实上，一些观察家列举安全网计划使欧洲人生活过于舒适，以致工时减少和表面降低开办新企业的动机。

¹²⁶ Eurosclerosis

¹²⁷ 特别是财政刺激只限于不超过国内生产总值 3%，这是欧盟「稳定条约」规定中央政府赤字的上限。采用欧元的欧洲国家必须签署这条约。新成立的欧洲中央银行又限制货币增长，采用德国联邦银行（即德国中央银行）的反通胀强大传统。

无论读者对这两个题目——税收和所支撑的福利国家——有什么意见(我们认为意见会有很大差异),认为这两个原因导致生产力增长缓慢的证据是相当薄弱,但慷慨的失业救济尤其导致欧洲大陆失业率高企(Phelps, 2006)。如果税收和福利国家计划是欧洲迅速增长的显著障碍,那么又如何解释日本生产力增长放缓?在经合组织的富裕成员国中,日本的税收最低(相对于国内生产总值)?再者,在战后的大部份时期,在经合组织的税收名单(以占国内生产总值的份额计),欧洲国家税率一直排在榜首;但直至 1980 年代,欧洲增长依然快速。如果税收负担是生产力长期增长的重大障碍,这影响要早得多已显现。[5]

至于福利国家的论点,除了失业保险福利,人们可能会认为有了慷慨的政府安全网——尤其是医疗保健和儿童护理——只会促进而不是损及经济增长。例如,如果人们知道医疗保健有保障,而不是与其就业情况挂钩,人们应该比美国人更愿意建立自己的企业,因为美国的医疗保险是与在职人士的现职挂钩。这方面可能是有影响,也许反映在欧洲大陆自行创业的情况是高于没有这方面的影响;但强大的政府安全网似乎并没有带动许多欧洲人成为创新的创业家。

文化

那么,也许欧洲大陆和日本缺乏创新的企业精神是反映有别于其他国家的不同文化心态,不只是美国,还包括印度,中国,以色列等等。例如,日本在战后几十年的经济条件差,在大型企业(和政府)谋得终身就业机会,大公司又有相关的住房和其他社会福利,这一切随着时间创造了倾向为他人打工的文化偏见,而不是独立创业活动,而且这种态度一直流传后代。这样的结果似乎反映在日本的新业务形成率,在过去四分之一世纪是美国的 1/3 到 1/2 (Cox and Koo, 2006)。再者,由于日本政府没有提供一如其他富裕经济体系广泛提供的退休福利,许多人六十岁左右不再为大企业打工,转而自谋退休后的生计,通常是开设小零售店铺。因此,战后建立「复制型创业精神」的文化,与我们称之为「创新的创业家精神」全无关系。一言概之,日本文化不支持创新型创业的说法似乎言之有理:中青年工人也好,理应是退休的人士也好,实际上都只从事复制型创业。

欧洲似乎也弥漫着另一种反对创新型创业家精神的文化态度。战后的创伤可能驱动一整代的工人追求为大企业工作的舒适和就业稳定,这态度又传给下一代。然而,许多欧洲年轻人现在面临的问题是大企业这几年来不再招聘,很大程度上是因为在现行法律下,企业有困难开除不称职或不负责任的新员工。原则上,人们可能认为严峻的经济环境会鼓励许多年轻人寻求创业。但正如 Edmund Phelps 提出,这一代父母呵护子女(现在的成人)不让他们在青少年时赚钱,无论是在学或暑假,这可能压抑了他们的创业动力和本能。厌恶创业精神的风险,也许最明显的是法国:2006 年的调查报告谓大多数法国年青人希望谋得公务员职位,明显是为了终身的保障。

日本和欧洲共有的另外一种文化态度,是明显敌视收入极端不平等(但不反对继承财富)。例如,惯见美国企业高级管理人员和一般员工的工资差距比日本或欧洲的差距大得多,而且越来越大。从某种意义上说,这两个经济体系的收入差距较少,可能对经济有好处;因为如果两个阶层的报酬是更密切挂钩,员人更有可能看到自己与管理人员同坐一条经济船,更有可能本身提出如何提

高生产力（日本企业在这方面很出名），或者接受管理层引进的改善。但是，即使假设工资差距确实是不大，任何有利的影响可能被针对创业家的敌意抵消有余；一方面是工资差距少，一方面是创业家藉由成功事业赚取超高的利润。哥伦比亚大学企业法律理论家 Mark Roe 教授观察，作为个人和通过民选官员，欧洲人对高利润冒险不以为然，也可以假设他们同样看不起从中获利的人（Roe, 2002）。在据我们所知以共识为导向的日本文化，我们认为会找到类似的态度。

支撑文化的政策

欧洲大陆和日本缺乏创新型企业精神，这些文化解释可能有吸引力，但我们认为重要的是要理解有某些政策支撑，或至少有助塑造这种态度。如果没有其他左证，英国和爱尔兰的经验说明这些假定的「文化态度」有时可以改变得比推测的更快，特别是有政府改变政策的帮助。近至 1980 年，这两个经济体系是欧洲的落后者，尤其是爱尔兰，其人均收入是当时欧洲大陆的一半左右。然而，通过重大政策改革——英国的国有企业私有化和较自由的产品和劳动力市场，爱尔兰大幅度降低企业所得税，受过良好教育的劳动力和吸引外国直接投资——两国在其后二十五年的经济增长更快过欧洲大陆。在这过程中，社会更接受（甚至认为可取）要赚钱，不仅是为别人工作，而且也要自己创业。

事实上，看看日本和欧洲经济的某些政策是如何强化对创新的创业精神可能已存在的文化偏见。例如，在日本，税收政策允许企业扣除为员工提供住房的费用，这一方面奖励员工的忠诚度，但另一方面有力阻止工人离开，直到他们被迫退休（美国税制容许雇主扣除为员工提供医疗保险的费用也是如此）。再者，财政部一贯支持日本主要银行体系的「指导」是间接惩罚创业精神，因为这确保银行为现有大企业融资，而不是初创企业。因为不能获得正规融资以发展他们的企业，有可能打算开创下一个丰田，本田或三菱企业的日本人会感到沮丧或实际上受阻。在日本泡沫经济银行问题之后，财政部当局鼓励日本金融体系日趋集中，尤其是主要银行，这进一步令银行偏向贷款给大企业，而不是成立不久的新企业。银行正逐步减持大客户的股权，这可能部分抵消上述的效应，但一直以来偏重融资大企业的贷款方式似乎仍然保持不变。

准欧洲创业家也抱怨难以获得资本，但政府政策在这方面的作用不太清楚。欧洲各国政府不指导私营银行的贷款决定，而抱怨得不到银行资本是比在美国常见（欧盟委员会，2002）。但在这广泛使用信用卡融资的年代，发达经济体系常见以这方式为初创企业融资，而许多初创企业本身似乎不需要大量资金，目前尚不清楚这制约因素究竟对成立一些初创企业有多重要（Hurst and Lusardi, 2004）。有些创投企业需要较多资本，缺乏早期阶段或「种子」资本确实是问题，欧洲人（尤其是法国人）特别提出这是创新创业精神的重大障碍。稍后我们指出如筹措资金是问题，这是与欧洲抑制新企业增长的其他政策密切相关。

表 14：在美国，日本和欧洲营商的成本					
国家	成立公司的成本 （占人均收入的 百份比）	物业登记的成本	招聘的难度 （指数 0 至 100）	辞退员工的难度 （指数 0 至 100）	强制执行合约的成本 （占债务的百份比）

美国	0.5	0.5	0	10	7.5
日本	10.7	4.1	17	0	8.6
西欧					
奥地利	5.7	4.5	11	40	9.8
比利时	11.1	12.8	11	10	6.2
丹麦	0.0	0.6	11	10	5.3
芬兰	1.2	4.0	44	40	6.5
法国	1.2	6.5	78	40	11.7
德国	4.7	4.1	44	40	10.5
希腊	24.6	13.7	78	40	12.7
冰岛	2.9	2.4	33	0	9.3
爱尔兰	5.3	10.3	28	30	21.1
意大利	15.7	0.9	61	30	17.6
荷兰	13.0	6.2	28	60	17.0
挪威	2.7	2.5	44	30	4.2
葡萄牙	13.4	7.4	33	60	17.5
西班牙	16.5	7.2	67	50	14.1
瑞典	0.7	3.0	28	40	5.9
瑞士	8.7	0.4	0	10	5.2
英国	0.7	4.1	11	10	17.2
东欧					
阿尔巴尼亚	31.1	3.6	44	20	28.6
波斯尼亚和黑 塞哥维那	40.9	6.0	56	30	19.6
保加利亚	9.6	2.3	61	10	14.0
克罗地亚	13.4	5.0	61	50	10.0
捷克共和国	9.5	3.0	33	20	9.1
匈牙利	22.4	11.0	11	20	8.1
摩尔多瓦	17.1	1.5	33	70	16.2
波兰	22.2	1.6	11	40	8.7
罗马尼亚	5.3	2.0	67	50	12.4
斯洛伐克	5.1	0.1	17	40	15.0
斯洛文尼亚	10.1	2.0	61	50	15.2
数据源：世界银行，2006					

另一种由政策驱动的创业障碍，是商业登记的成本和涉及的繁琐手续。表 14 的数据表明，虽然

一些欧洲国家的注册费用颇低，但在其他国家仍然可观。在整个欧洲，招聘和解雇工人也比在美国困难。如果成立企业已是如此困难，以及更重要的是让企业增长，那么欧洲人不如美国人那样热衷于参与创业，不应令人感到意外。

简而言之，虽然文化态度现在可能是阻止日本和欧洲的准创业家建立企业，而这有助两地的大企业巩固其主导地位，至关重要的一项是认识到过去的政策助长了这种态度，加强两地的大企业资本主义。

欧洲僵化症，日本停滞与大企业资本主义

欧洲和日本最近数十年的增长相对缓慢，证明大企业资本主义的弱点（见第四章）。大企业往往过度投资或投资于错误项目，特别是由国家指导或协助。日本的经验是明显例子。在 1980 年代，日本企业的投资快速增长，投资占日本国内生产总值的份额远远高于美国；美国有许多人呼吁美国企业要放远目光，政策要鼓励他们这样做。有人认为，美国股市分析师和投资者沉迷于企业的短期利润，导致美国企业忽视长期，而支持这论点（或投诉）的最强烈证据，是日本的高投资率。一些人相信日本企业能够采取长远眼光来看待和投资这么多，是因为企业与主要银行通过银行持有企业股权建立的密切关系，而银行假设有长远目光（又得到政府官员「行政指导」的鼓励，确保银行做出正确的事）。

回过头来看，这些担心和源自这些担心的政策论点看来是严重错误。如果有任何作用的话，日本银行和领先大企业借款户的舒适同盟关系，导致后者投资过多和投资在错误的冒险。当日本股市和房地产市场泡沫破灭，大量投资的日本留下了过剩的产能，所有这一切都变得明显。日本的经济问题，因为银行的共同参与这结果而变得严重。由于银行可以把持有的企业股权未实现的收益部份算入本身的股东资本，银行表面上看来是比实际的更为强大。反过来，银行急于贷款给借款人，而许多借款人是夸大价值的物业作为贷款的抵押。当房地产转向萧条，抵押物业的价值下跌，而对企业正在生产的产品需求也在下跌。再者，股票价格急剧下降抵消了银行持股企业的大部份或全部未实现的收益，这迫使银行资本急剧减少，银行提供借贷的能力也急剧减少。所有这些事情——物业和股市泡沫破裂，需求低迷——意味着日本银行两面受敌：资本基础减缩，而借款人难以偿还贷款。与此同时，许多借款人深陷于产能过剩。

日本政府未能迅速采取行动以支撑银行和迫使他们重组贷款（并迅速承认损失），令问题加剧。相反，日本的金融官员似乎借鉴 1980 年代的美国金融决策者；美国当时面对几千间储蓄机构资不抵债，采取「宽容的监管」，希望经济状况能迅速改善，官员不用采取更积极的行动。日本监管机构没有执行本身的资本标准，允许受困扰的银行（数目不少）继续贷款给陷入困境的借款人：滚动（或延长期限）以前已经延期的债务。这过程持续超过十年，不仅拖延了许多日本领先企业面对新经济现实的调整，而且剥夺有实力借款人扩大所需的资金。最终，日本决策者咬紧牙关，向银行注入政府资金以帮助恢复银行资本；但日美两国的政策制定者有所不同：美国最终让许多金融机构倒闭，而日本监管机构往往强迫陷入困境的金融企业互相合并。（这政策有几个例外；

最著名的个案是允许一家美国企业购入倒闭的长期信贷银行¹²⁸。)

因为不面对现实，结果是日本的经济复苏一拖再拖好几年，经济利益受损，企业因为未能取得资金而未能成立或成长，资本反而流向人为支撑已陷入困境的企业。日本清理金融体系拖延多年，纳税人付出沉重代价，也许相当于数百亿美元 (Hoshi and Kashyap, 2004)。政府拿不定主意也令日本国民对政治体制失去信心，使他们不太愿意消费，从而推高私人储蓄率，这抵消了在这段期间日本财金当局尝试的宏观经济刺激。大型银行和客户交叉持股的持续格局，尽管在 1990 年代逐渐开始放松，也导致银行对借款人的财政困难反应迟缓。另一事实是互惠人寿保险企业一直是大型商业银行的最大股东。由于互惠人寿保险企业没有股东，只有保单持有人，企业没有强烈动机对银行施加压力，促使改善业绩 (Fukao, 2004)；银行要改善业绩，可以更积极把现有贷款止蚀，寻求更多机会贷款给其他企业。简而言之，日本的资本主义体制是建立在大企业和他们的银行；在过往的一段时期，这似乎是促进最大最成功企业投资和增长的最好方法，但福兮祸所伏，直到企业（和他们的财政支持者）发现已经用尽模仿和增量创新的机会，这个祸才浮现。

欧洲大陆也遭受与大企业资本主义相关的问题，但有不同的源头，不涉及最终导致日本资产市场泡沫爆破的过度投资。但一如日本，政府政策也要负上责任，今后要改变政策才可以纠正问题。简单总结欧洲的经济问题：大陆的经济体系过于死板，不利于调整 and 改变。政府政策又推波助澜，令死板更加死板，不符合我们提到成功创业型资本主义的四个先决条件的最后一项：「让赢家保持警惕」。事实上，许多欧洲大陆的政策却恰恰相反，抑制新企业进入（一些国家通过限制性分区规则，另一些国家的新企业注册费用过高）；资助某些龙头企业，令竞争环境向选定的企业倾斜，不利更有效的竞争者；表面上为其他目的而施加各种特定行业的法规，但净影响是包庇现有企业免受竞争（例如，德国有关当地啤酒生产用水的规定）；维持各种关税和非关税壁垒以阻碍全球竞争对手增强对当地企业的竞争压力 (Baily and Kirkegaard, 2005)。

欧洲的劳动法规也有助经济的刚性。在许多欧洲国家，除了最小的企业，任何企业要裁员和解雇惯常要由监管机构或法院审查。这制度不仅吓怕了现有和新企业雇用新工人（见表 14），从而抑制劳动力需求和提高失业率，也间接保护有相对优势的大企业，有助他们免受可能快速增长新企业的竞争。事实上，研究经合组织的经济特点一项重要发现，是美国的成功新创企业招聘工人快于欧洲（经合组织，2003 年）。当然，主要原因应该是欧洲更严格的劳工法规。令事情更糟糕的是长期向失业人士支付慷慨失业保障以及医疗和残疾计划，在任何时期都减少积极寻找工作的劳工供应。虽然减少应计量劳动力的效果可能是较低的受测量失业率（这只包括在职和积极寻找工作的失业人士），这其实挫伤了经济产出和增长。

人们预期在充满活力的经济体系，好企业成长而业绩不佳的企业没有增长，但几个欧洲国家的情况恰恰相反。正如一项研究记载，在一些国家业绩排列最差的 1/4 企业（至少还算是具有生产力），发展速度超过表现最好的企业。研究的作者得出结论：「美国消灭最没有生产力的企业；欧盟不会」，认为这应归因于过份管制产品和劳动市场以及分区法规的压制力量，抑制较为创新的企业

¹²⁸ Long-Term Credit Bank

进入（Baily and Farrell, 2006b）。

战后欧洲奇迹：能否再现？如能再现，如何再现？

欧洲和日本的政治领导人和高层官员非常了解他们的经济结构问题，并宣布计划来解决。在欧洲，〈里斯本议程〉是主要的改革措施，目标是使欧盟成为「世上最有竞争力和活力的知识型经济，能够实现可持续经济增长，有更多和更好的工作和更大的社会凝聚力。」欧洲理事会（欧盟官方机构）已经认识到这需要「根本上改变（欧洲）经济」，到 2010 年才可以创造二十万个新职位。¹²⁹ 为实现这目标，理事会建议的改革，原则上会为欧洲大陆的大企业注入新生命，同时鼓励更多创业精神。

参考数据：

[Niels Thygesen: 有关欧洲增长的议程](#)

[安东尼·吉登斯：欧洲社会模式的反思与展望](#)

[经济学家：欧洲经济不景气，谁之过？](#)

至于日本，在撰写本书时，日本首相小泉纯一郎一直大声呼吁要彻底改革。小泉在 2005 年成功连任，竞选平台包括邮政储蓄系统私有化，这是日本最大的金融机构。这将建立在之前的改革，有助日本经济较为灵活和加强创新活动的激励。改革包括：适度降低税率，降低进口壁垒，打击贿赂政府官员，并稍为降低创业成本（Cox and Koo, 2006, 5）。

也许以当地标准来衡量，〈里斯本议程〉和小泉的改革计划是激进的，但这都远远低于许多美国（事实上，一些欧洲和日本）观察家在一时间的主张。他们主张更激进的改革方案或建议，一般都敦促要同时采纳各改革元素。在这个意义上说，至少以雄心壮志而言，建议的计划大致类似他们同意一些西方经济学家在柏林围墙倒下后呼吁前苏联各国和东欧采用的「休克疗法」，假设跨越峡谷深渊只能一跃而过，不是摸着石头过河。

例如，关于欧洲的改革，克林顿总统经济顾问委员会前主席 Martin Baily（与同事）概述一系列雄心勃勃的改革，远远超越欧洲理事会和欧盟成员国的任何设想（Baily and Kirkegaard, 2005; Baily and Farrell, 2006b）。我们专注于这些建议，并不是因为我们赞同每一项（尽管我们颇为同意），而是因为这说明在欧盟内外，包括诸如经合组织的官方机构，一些分析家一直敦促欧洲各国要采纳的各种政策建议。

这些建议列于表 15，分为三大类。头两类是结构性（目的是提高欧洲劳动力市场的生产力和灵活性），第三类是宏观经济（在经济衰退时，财政政策和货币政策要有更大灵活性）。虽然表 15 强调的具体措施可能看来有颇强的美国特色，可以在向较不发达国家推荐的任何「华盛顿共识」改革建议找得到，我们认为 Baily 和他的同事颇有说服力，提出的建议是基于良好分析的经济分析，能够最好振兴欧洲经济。但是，许多建议似乎借鉴美国经验不是偶然的，这是由于美国经济

¹²⁹ 〈里斯本议程〉的概述和相关讯息，请参阅 http://www.europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html。

表现在过去十年中一直颇为可观（虽然美国经济有改善空间，在未来也面临本身的重大挑战）。

Baily 和他的同事还认为，我们再次认为颇令人信服，欧洲理事会根据《里斯本议程》提出的几项改革建议不是优先项目（因为与生产率增长的关连过于遥远），甚至可能适得其反。其中包括税制改革以减少高收入纳税人的高边际所得税率（根据证据表明，这些税率虽然高，但无损产出和就业的增长，反而低和中等收入工人的高边际税率严重阻碍劳动力参与率）；大型公共基础设施方面的支出（由于没有证据指出更多这方面的支出会大大提高长期增长）；或为劳工大幅度增加培训和教育（Baily 和他的同事视为低度优先，因为欧洲工人的技能已相对较高）。

表 15：改革欧洲经济体系的建议说明
<div><div>■ 提高生产力</div><div><div><input type="checkbox"/> 改革分区规则，以鼓励新企业地点 / 形成。</div><div><input type="checkbox"/> 终结政府补贴业绩不佳的企业。</div><div><input type="checkbox"/> 放弃促进龙头企业的政策。</div><div><input type="checkbox"/> 取消特定行业限制竞争的条例。</div><div><input type="checkbox"/> 取消或减少形成新企业的障碍。</div><div><input type="checkbox"/> 开放欧盟市场，面向全球竞争。</div><div><input type="checkbox"/> 取消服务行业竞争的人为障碍。</div><div><input type="checkbox"/> 迅速订立适用于欧盟范围的专业人士标准。</div><div><input type="checkbox"/> 改善企业控制权的市场，消除对提高效率的兼并和收购的人为障碍。</div></div></div> <div><div>■ 改善提高工作的奖励和增加劳动市场的灵活性</div><div><div><input type="checkbox"/> 大幅度减少雇用和解雇员工的障碍。</div><div><input type="checkbox"/> 要求企业为裁退职工提供合理补偿，但只是温和和可预测的水平，不会妨碍工人寻找新工作。</div><div><input type="checkbox"/> 限制失业福利的金额和时间，但与新的「工资保险」计划配对，以减轻新工作工资较低的影响。</div><div><input type="checkbox"/> 减少低收入和中等收入劳工的边际税率。</div><div><input type="checkbox"/> 修改订立工资的过程,以促进更多在本地讨价还价(因而不会无视当地劳动力市场状况,工资不再是在整个欧盟统一)。</div><div><input type="checkbox"/> 改革政府退休计划，逐步提高「正常」退休年龄。</div><div><input type="checkbox"/> 改革政府医疗计划，采用更接近市场的方式奖励业绩。</div></div></div> <div><div>■ 改善宏观经济表现</div><div><div><input type="checkbox"/> 政府赤字目标有更大灵活度。</div><div><input type="checkbox"/> 建立更加灵活的货币政策。</div></div></div>
数据源： Baily and Kirkegaard, 2005; Baily and Farrell, 2006a and 2006b.

多年来，美国和其他国家的分析家已要求日本有类似的改革，但与表 15 的清单稍有不同。例如，日本劳动力市场也是僵化，但这不是因为政府广泛保护，不让企业有需要时开除工人，而是日本大企业不会横向雇用，而是雇用年轻人，让他们工作直到退休。在过去十年，因为日本经济困难，终身雇用制度已有温和改变，但基本上依然完好无损，尤其是在较大型的日本企业。以下我们提出温和的政策建议，可能打开这体制，并鼓励更多日本人投入创业。

再者，尽管日本的主要银行已逐步卸下他们的非金融企业股权（通常是借款人），这进程还是长路漫漫，但政府官员通过「行政指导」（无需正式条例或立法）可以使其加速。虽然有一些希望这是已经发生¹³⁰，但直至这有更大规模的发展，日本银行体系仍然是严重偏袒贷款给该国的最大企业，而不是有潜力的或新的高增长企业。如果日本邮政储蓄银行成功私有化，这将逐步放松可能流入银行的资本，找到其他做生意的方式，可能有一些会投向较新的企业。但这需要时间，因为即使是总理的提议，私有化体制要在十年后才完成。幸运的是，表 15 的一项建议与日本无关：宏观经济要更为灵活。我们已经指出，日本政府和中央银行已经千方百计尝试促进国家经济发展，林林种种的刺激搅了超过十年，看来这政策终于取得了某些成就。

理想的话，欧洲大陆和日本政府应全面接受和尽快引进这些改革；换句话说，通过「休克疗法」来改革经济。但是，我们认为落实的机会极微。欧洲大陆和日本的绝大多数成年人都有工作，收入超过他们的预计，相信他们可以在目前的工作（如果顾主是大公司）继续努力，直到退休；又期待政府基本上会支付舒适的退休生活，而这个政府是由他们支付的税款资助。在这种情况下，不难理解为什么人们似乎不是怎样支持或很少支持可能威胁到这些期望的任何一套改革，即使在不久的未来政府会难以履行其财政责任，即使在当前的环境，父母在财政上无忧无虑，但子女无法在国内找到实际的高薪工作。

从这个角度来看，就可以理解最近的一些事件和趋势。2005 年，法国选民否决欧盟宪法，我们认为部份原因是害怕更强大的欧盟可能意味着法国（和其他国家）更快的经济和政治改革，不受大多数选民欢迎。几个月后，Angela Merkel 领导的基督教民主联盟未能在 2005 年 9 月的议会选举取得大多数议席，很可能是因为德国选民也担心经济变化会带来过多的经济混乱，特别有些改变会动摇德国的劳动力市场；至少 Merkel 在竞选期间有这样的承诺或暗示。因为这样的投票结果，Merkel 被迫拼凑多党联盟，迄今这已证明对 Merkel 在大选前的经济改革建议没有兴趣。事实上，到了 2006 年春季，Merkel 成为最受欢迎的欧洲领导人，大部分原因是因为她拒绝了她选举前的政纲（Walker, 2006b）。

在法国，对任何走向较自由劳动市场的反应更为负面。2006 年初，总理 Villepin 为了降低法国青年持续高企的失业率，提出法案允许雇主可随意雇用和解雇未满二十六岁的工人。这项提案引发示威游行和甚至骚乱，迫使法国政府让步（并提出力度不足的替代方案：补贴雇主雇用年轻工人）。我们在大西洋这一边旁观静坐，似乎欧洲大陆核心国家的在职人士阶层对放宽劳动保护的

¹³⁰ 《经济人》2006 年 1 月 7 日报导，在 2006 年初，一些大型日本银行正在寻找贷款给中小型企业，因为一如美国，大企业越来越多在资本市场筹集资金。

敌意反应，更甚于已经在美国出现对「外包」的反对（这似乎在 2004 年总统大选后已经有所缓解）。

就这一点，也许批评家可以反驳，指出英国和爱尔兰在过去二十年愿意接受重大改革，显然已经帮助两国的经济复苏；这愿景在以前似乎是遥不可及。如果这些经济体系可以摆脱比欧洲大陆和日本现在身处的更深经济黑洞，为何欧日不能接受一系列的激进改革，甚至类似休克疗法？批评家亦可以提出丹麦的例子：收缩劳动保护，但取而代之是引入慷慨的再培训。

我们的答案：正是因为现在的欧洲和日本比几十年前的英国和爱尔兰更富有，他们的公民不可能在短期内看到政府需要采取相当于经济的休克疗法。例如，在 1970 年代末期，英国一直是国家指导和大企业资本主义的好例子；这些想法已经陈旧和失宠，英国从二战后领导欧洲经济，几十年后明显落后。爱尔兰一向被视为欧洲的「穷人」。两国的大多数选民对情况极为不满，更愿意投票选出政治领导人愿意执行激进的改革，甚至破坏性改革，希望点燃更快的经济增长。

这正是这两个国家发生的事，但改革方案的细节各有不同。在英国，撒切尔和她的保守党同僚推出的休克疗法形式，是国有企业私有化和减少劳动法规；这些措施导致英国工业重大调整和随后提高生产力。随着时日，英国（工党）首相布莱尔在任期间巩固这些变革，导致失业率大幅下降和增长较快；而欧洲和其他地方的观察家一早已以为英国是无何救药。爱尔兰的改革进程开始得较早，在 1968 年首先实行免费的普及小学教育，到了 1980 年代，把企业税削减至欧洲的最低水平，只有 12.5%。爱尔兰政治领导人还与该国的工会组织达成新的「社会伙伴关系」，从而有效限制工资增长，同时减少实际上阻碍企业开除工人（因此也不会招聘）的保护措施。所有这些改革帮助爱尔兰吸引大量外国跨国公司，首先是计算机行业（英特尔，戴尔，惠普，微软等等），后来是金融服务业。其结果是「爱尔兰奇迹」，增长是全欧洲最快，甚至超过美国的非凡增长业绩（见[表 12](#)）。

尽管今天的欧日国家比几十年前的英国爱尔兰更为富有，因此不可能接受两国实施的休克疗法，欧日仍然可以通过不是那么急进，和风细雨的策略来加速增长；这些策略不仅有机会得到采纳，还可以持续下去。

从边缘迈向创新创业精神

欧洲大陆和日本现在正处于或接近科技前沿，如果想增长较快（上文已概述他们必须如此的原因），别无选择必须要促进更多创新。当然，有好运气和好政策，现有的大企业或外国跨国企业（国外的大企业）当然可以在一定程度上推动创新。然而，正如我们看到，大企业通常是善于增量进步而不是激进突破。如欧洲和日本的政策制定者希望要有激进突破，他们的首要任务应是促进创新型企业形成和增长。

从表面上看，似乎欧洲领导人已在《里斯本议程》认识到这一点。特别是欧洲委员会在 2003 年发表《创业绿皮书》，概述一系列措施来促进中小型企业。日本政府官员也不时点头同意中小企

业增长的重要性。

但是，「中小型企业」这名词基本上混淆了「创业精神」的意思。我们所谓的「复制型」创业家和「创新型」创业家有全然不同的分别。虽然复制型创业为创业家提供金钱的回报，只有通过创新型创业家精神（体现于新产品或服务，或生产或交付方法的商业活动），社会才能推动其科技前沿，从而提高生活标准。

表 16：自雇人士的比例	
国家	占劳动人口的比例
奥地利	11.0 (2001)
比利时	15.1 (1999)
加拿大	9.6
捷克共和国	15.6
丹麦	8.3
芬兰	12.4
法国	8.7
德国	10.0
希腊	34.7
匈牙利	13.4
冰岛	16.4
爱尔兰	17.0
意大利	24.6
日本	11.2
韩国	30.4
荷兰	11.1
挪威	6.8
波兰	24.0
葡萄牙	25.3
斯洛伐克	8.5
西班牙	17.8
瑞典	9.5
瑞士	9.7
土耳其	37.8 (2001)
英国	11.5
美国	7.2
数据来源：David G. Branchflower, 〈自雇：更多不一定是较好〉“Self-Employment:	

More May Not Be Better,” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 10286
(Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2004).

这区别解释了为何在评估经济体系如何成功促进创新型企业精神，自我就业的数据最大的坏处是极为误导，即使最好的也是没有多大用处。如表 16，欧洲和日本有相当多的自雇人士。一些欧洲国家的自雇人士比例超过了美国。但是我们怀疑（因为缺乏数据，没有确凿的证据）欧洲和日本自雇创业者的庞大比例是在复制型企业，开办小型零售店或服务业。欧洲大陆和日本面临的挑战，是找到一种方法产生和发展下一个诺基亚或丰田，或是下一批创新，高增长企业，可以彻底改变其经济体系，一如微软，英特尔，思科，eBay 和亚马逊，蜂涌而起的生物科技企业正在改变美国。尽管欧洲的绿皮书经常提到「快速增长」或「创新型」企业，其建议的目的是广泛促进一般的新企业，没有特别强调创新创业。我们也不知道日本政府有任何正式文件或倡议。

要创建并促进经济增长的创新型企业显然不是容易，面临的挑战在某种意义上并不需要有政治勇气提出任何一揽子改革计划，以刺激大企业和工人作出根本性的变化。就其本质而言，旨在促进新事物的改革计划必须在边缘开始，而不是直接挑战现有的既得利益。这应使得重大改革在政治上更加可行和可持续。第六章提到的诀窍，是欧日各国政府为有高增长潜力的新企业消除障碍，无需直接挑战现有大型企业做生意的方法或是工人现有的任何保护。

值得赞扬的是欧洲委员会已经认识到欧洲大陆需要一些这样的改革（我们不知道日本官方有正式批准的一系列建议）。一方面，欧盟绿皮书正确建议各会员国进一步降低新登记业务的成本和行政拖延，采取更加精简的破产程序（我们在第五章讨论这有助减少失败的风险，从而促进创业精神）。绿皮书还正确地呼吁技术学校和大学要有更多创业教育。尤其在这方面，欧洲和日本可借鉴美国的剧本，在过去二十年以大学为基地的创业计划已经遍地开花，部分是因为 Kauffman 基金会（本书各作者有附属关系）致力在大学校园促进创业，不仅是在历来有教导这课题的商管学校。¹³¹ 这是说来容易做时难，因为即使美国也缺少教授创业技能的好教师，欧日大学可能会有兴趣，至少在初期阶段，通过与成绩不俗的美国大学合作以促进创业（一如世界各地许多大学在其他领域也有这些合作）；并通过计划安排本国学生到美国的创业型企业实习。假设在完成学业后，本国有适当的诱因（这是关键问题），欧日各国就有供应充裕的前瞻性、高度创新的创业家。我们这样说，是因为欧日各国优良的小学 and 中学教育系统，学生训练有素掌握技术科目，例如数学，计算机科学和基础科学；在科技日益尖端的全球经济体系，这是创新创业家必须懂得的范畴。

欧盟委员会绿皮书还指出，缺乏资本是创业活动的重大障碍，并建议各国政府发起或增加资源为中小型企业提供种子资金，特别是股本。该文件特别赞扬芬兰的公共项目，向创业家提供小额贷款，似乎含蓄地向其他国家政府推荐这概念以及政府担保小额贷款。

欧盟委员会埋怨创业家缺乏风险融资的说法有一定的理由，因为欧洲的银行传统上不资助创业

¹³¹ 特别是至 2007 年为止，基金会将资助两个回合的竞赛，资助获奖大学进一步实现这目标。

家，欧洲也没有太大的风险资本行业，更不用说有天使投资。日本的情况差不多。但是欧盟绿皮书提出的解决办法是否适合欧洲和日本，我们是持怀疑态度。依我们所知，没有证据表明任何地方的政府（包括已经设立风险投资基金的美国州政府），其业绩可以有系统和持续超出私人风险资本或一般私人投资者。实际上，由于始终存在政治感染政府基金管理的风险，这种资金的业绩将低于市场表现是可能的，如果不是必然；也就是说，回报不足以弥补政府资本的（低）成本。

原则上，政府风险投资基金尽量减少这种风险的方法，是只在与私营部门匹配的基础上才投资。例如，美国商务部在过去管理的「先进技术计划¹³²」，只资助能够吸引私人资金的一些科技风投项目。有些证据表明这方法是成功的（美国国家研究议会 **National Research Council**, 2001）。以色列也有类似政府出资风险资本的案例（见第六章）。但即使有与私人资金匹配的要求，很难可以知道假如没有公帑，这些由政府资助的合资企业能否吸引其他私人资金。

同时，以为更广泛提供小额贷款是对创新创业家的重要刺激，这只是幻想。在发展中国家，小额贷款通常是小额：一千美元或更少；发达经济体系也不会多很多。虽然小额贷款可能足以帮助借款人赚到体面的生活，并在最好的情况下扩大到雇用几个工人，小额贷款资助的企业不太可能成为高速增长的企业，导致更广泛提高整个社会的生产力。正如我们在最后一章讨论，小额贷款可以帮助治愈贫穷，但不是真正的创新创业家可以指望的资金来源。

那么如何解决资本进入的问题？欧洲大陆和日本创新创业是否还有其他重大障碍必须克服？我们认为，同样的答案有助解决这两个问题。

在某种程度上，欧洲和日本的富人没有大量投资新办企业，无论是通过风险投资公司或作为天使投资者，反映这两个社会的文化；这情况最近稍有改变。这两个经济体系有强烈的家族企业传统；家族企业有利润，成员会把利润投放在「家中」的新生意。政府决策者很难改变这种模式，至少是不能直接改变。原则上，政府可为创业企业的第三方股权投资提供税务优惠，但由于欧洲和日本的文化传统，我们不能肯定这会有成效。这可能适得其反，变相提供避税的诱因；美国多年来有类似的各种避税方法，国库损失但没有助长整体经济增长。

事实上有一些证据显示，私人股本市场得到外国投资者的资金流入，可能靠自己来解决资本进入的问题，至少在欧洲是这样。2005年，约有七百三十亿美元（六百亿欧元）投入私人股本。虽然这些资金大多数是针对收购现有的欧洲企业，这种发展是好兆头：通过资本向欧洲大型企业注入新血液。事实上，约有一百五十亿美元（一百二十亿欧元）投资于真正的风险投资基金，这些资金更可能是针对初创企业或早期阶段的企业；这比前一年增长了 **44%**，显然是令人鼓舞的结果。¹³³

要进一步提高这些数字，政策之一是取消对创新企业形成和成长的其中一个最大，如果不是唯一

¹³² Advanced Technology Program

¹³³ 欧洲风险资本协会提供这些初步数据，请参见

http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_8_art_190_att_935.pdf.

的最大障碍：法律和制度上阻碍企业开除冗员或表现欠佳的员工；在这方面有些国家已豁免最小的企业。正如我们已经指出，过于严格保护现有工人即是抑制雇主雇用新工人。要解释欧洲缺乏快速发展的新企业，我们认为这一点尤其重要。若然在今后公司需要更多员工时，就锁定要永久雇用，不论员工的表现或公司的商品或服务市场有变化，那么为什么要这样麻烦去开设未来的创新型企业，更不用说为这样的企业融资？事实上，我们怀疑一些非常成功的欧洲新企业出售给其他企业而不是内部扩大，例如 Skype（首创基于互联网的电话服务），原因之一可能是在科技迅速变化的环境中，创始人不想承担永久劳动力的固定成本，无法因应市场需求作出简单过渡到其他工作。同样的担心态度还可以解释为一些欧洲准创业家（如 eBay 创始人之一 Pierre Omidyar）移居海外（到美国或跨越英伦海峡到英国和爱尔兰）去创业，而不是在自己的国家打拼。

日本的劳工问题有所不同，但风险资本没有在日本起飞，这也是重要原因。正如我们已经指出，日本大企业采用传统的终身雇用制，大大妨碍现职员工离职去开办新企业，即使是那些最有潜在创新意念的员工。如果创业失败，这些前雇员不仅无法重返以前的企业，也很难在其他企业找到工作，几乎是不可能。这样的制度也使得罕见的创业家很难找到合适的员工或合作伙伴来帮助他们。知道这一切，有潜力的资金来源为何还会有兴趣融资这些合资企业？

因此，文化在维系任何做法或模式有其重要作用，但我们不相信这是不可改变。相反，政府改变政策可潜移默化改变准创业家和可能资助他们的投资者的态度；这些政策在欧洲是劳动市场要更灵活，在日本也许是激励日本企业创新和容许或鼓励员工追求创业。特别是如果更多人有自由争取创业梦想，如果其中一些企业证明是成功，其他准创业家和资助者会看到梦想是可以成真。

我们认为，利用在欧洲和世界其他地区一个极不可能平台的最近事态发展，可以启动这种良性循环；这个极不可能的平台就是慈善事业。直到最近，为慈善事业成立基金会几乎是美国的独有现象。除了少数例外，欧洲或日本富人把财富留给家属，而不是在有生之年捐赠，或在死后遗赠基金会。这种所谓「文化」模式已发生变化，尤其是在欧洲，因为富人现在留意到美国富人的行为（《捐赠 Business of Giving》，2006）。如果可以改变捐赠「文化」，那么投资「文化」也可以改变以赚取利润。

如何在欧洲和日本具体实现形成创新企业这个良性循环？我们的答案与上一章对拘泥于国家指导的发展中国家（和更先进的国家）的建议是相同：从边缘开始改革。因此，在欧洲大陆，除了我们在上文提到的措施，欧洲国家可以在某特定日期之后，依法成立的新企业完全（或接近）豁免适用于其他企业的劳工保护法律。我们建议豁免的基础是日期，而不是规模；一些欧洲国家已有规模这方面的法律，也因为规模「门坎」不仅建立了门坎的「缺口」，而且正如上文指出，这首先是对建立有高增长潜力的企业形成强大障碍。事实上，欧盟的创业绿皮书错误提出放松监管一般的小企业。这是错误的标准。如任何管理领域（除了劳工）需要放松监管（我们认为这是可能的），这应该是基于日期，即是只追求新企业；基于日期比基于规模更能激励新企业形成。

目前的繁重劳工保护措施豁免新企业，其政治和经济理由很简单：这不会威胁到现有企业的工人，

只会惠及创业家和新企业聘请的工人。当然不是全无危险，当前企业的工人可能认为这种改革只是尝试开放的可能性：现有企业可能开设新企业，或者更大胆的关闭和完全变身，只是为了利用豁免。从纯经济角度来看，我们不担心这种可能性；相反，这可能是可取的办法，导致欧洲以更大规模进行更快的经济改革。但实际上，任何改革都可能以这种方式轻易扩大，变身为激进的休克疗法；我们已经质疑其政治上的可行性。出于这个原因，豁免监管建立新企业的法律必须明确禁止现有企业为了享受豁免，把部分或全部业务转移到新公司（虽然政治上是可以让现有企业为了享受豁免而设立新企业或附属企业，雇用额外的工人。）。

进一步减轻欧洲工人忧虑边缘的变化会影响到他们，这可能是有好处和必要。丹麦是榜样。丹麦容许企业雇用和解雇工人，没有重大障碍，也严格限制其（高）失业福利，但同时政府分担再培训费用和补贴接受新工作工人的工资。至少有一项媒体报导，这制度似乎可以解释丹麦的失业率只是欧洲邻国的一半，而工人对就业保障的担心远远低于欧洲各国（Walker, 2006a）。一个相关的概念是工资保险：在有限的时期内（也许两年），政府补偿被开除工人接受工资较低的新工作。值得称赞的是德国为年长工人通过工资保险的限制版本（美国也有，但只限于工人能够证明是因为外国进口而被裁员），并减少了长期的失业福利。¹³⁴

日本促进创新的企业精神可能会更加困难：那里的正规劳工保护不是主要问题，困难源于终身雇用制。政府可以开始改变，但不用直接挑战就业体制本身。具体来说，日本企业如投资由雇员创办的企业，政府可给予税务优惠或其他与税务相关的诱因。优惠限制在员工创办的企业，理由是防止公司可能「愚弄」税制，只要开设新公司就可以获得税项抵免。事实上，为了避免这结果，可能有必要限制企业税务优惠的资格：员工在新企业至少拥有最少若干百份比的股权。

最后，有些人可能认为欧洲和日本的大学可以发挥更大作用，促进创业企业的启动，一如英国剑桥大学似乎已取得一些成功。我们在下一章对美国提出这方面的一些建议，至少在原则上似乎也适用于欧洲和日本（如果不是在其他地方）。这很可能是真实的，但我们都不愿意在这一点过于肯定。可能是过度概而论之，我们确信欧洲和日本大学的教员以往没有追求创业或进行容易商业化的研究。¹³⁵ 更广泛地说，在一些欧洲国家（例如法国），大学教师与产业合作是不受欢迎，因此没有尝试。相反，与商业相关的研发通常只在大企业，这是我们标记这些经济体系为大企业资本主义领导典范的原因之一。

但是，如果创新型创业家精神在未来这两个或其中一个经济体系生根，大学教师很可能有不同态度。如果发生这种情况，那么我们下一章主张的政策，在美国大学促进以大学为基础的创新商业化，的确会适用于欧洲和日本。

在任何情况下，没有更积极步骤以促进新的企业形成和增长，《里斯本议程》这些雄心勃勃的目标，例如大幅度增加整个欧洲的研发水平至国内生产总值约 3%，很少有机会能够实现，正如最

¹³⁴ Brookings 研究所推动这想法。见 Burtless and Schaefer, 2002。

¹³⁵ 彻底分析困扰欧洲和其他国家大学的一些问题，参见看 Weber and Duderstadt, eds., 2006。

近一份欧洲「专家」报告所承认。¹³⁶ 研发开支是创新进程的投入，不是产出。企业是把将研发转换为成功的商业产品和服务的代理人。到目前为止，一些欧洲国家已经有很高的研发投入但未能产生较大的社会收益，正是因为整体环境不利于新企业形成和增长（Henrekson and Rosenberg, 2001）。这必须改变，否则更多资源投入研究和开发很可能只是浪费。

[王金凯：欧盟企业创业政策及其对我国之启示](#)

[陈碧芬：欧洲育成产业发展](#)《淡江大学欧盟文献中心通讯》第七期 25-28 页

[李威霆：法国就业法案改革始末：一场抵御全球化与新自由主义的角力](#)

结论意见

本章讨论的经济体系是大企业资本主义的一般例子。在这种形式的资本主义，经济增长有两个基本要求：消除创新创业家建立新企业的障碍，以及鼓励大企业进行积极的创新活动。很少有人谈论可以帮助实现第二个目标的措施；第八章就关于美国方面详细讨论这主题，而提到的教训在大多数情况下同样适用于欧洲和日本。

这一章的重点集中于另一项同等重要的任务：在欧洲国家和日本刺激创新的创业家精神，这些体制是大企业资本主义的例子。我们不知道，确实也很难预测，我们提出的促进创新企业精神的递增建议是否，以及在何种程度，在欧洲大陆和日本可以落实，但我们认为尝试不会有什么缺点。如果措施不生效，至少可为更积极的政策步骤铺路。悲观主义者可能认为这是行不通的，因为欧洲的反企业文化不能轻易改变。我们不认同这观点（至少至现在为止），原因应该是显而易见。

我们建议的核心问题，如果有任何问题，是日本或欧洲大陆没有实时的经济危机，要求有这些措施。例如，欧洲大陆领导人通过诸如〈里斯本议程〉，宣布打算改革经济，这是一回事。最近的欧洲议会选举证明，要选民欢迎重大改革并付诸实施，是另一码子事。有一线希望是中等和低收入的欧盟国家的公民，例如西班牙和东欧国家，认为国家要更快赶上核心国家的生活水平：法国，德国，意大利；也是因为在边缘的改革会进行得更快。若然是这样，会唤醒核心国家的选民，他们出于嫉妒会支持更加积极的改革。

中国的改革方法是从边缘做起，没有明显威胁现有的利益；这应为欧洲和日本的改革者带来最好和最直接的希望。改革导致更多成功企业，因此经济有增长；欧日的年轻选民明显是潜在受益者。我们建议这些国家的领导人向年青人推销改革，同时向他们的父母保证改革不会实时威胁到本身的利益。事实上，为了他们子女的福利，同时确保政府承诺的医疗和退休福利能够由未来的增长支付，这些步骤是最好的希望。

¹³⁶ 见独立专家小组的 2006 年研发报告。

第八章

照顾和维护创业型资本主义

成功滋生自满。自满滋生失败。余下的只有偏执。

～据称是英特尔企业创始人 **Andrew S. Grove** 博士的箴言

约近百年来，美国一直是这世界的领先经济实力。其成功的部分原因，是美国一直是混合着创业和大企业资本主义的典型典范。但是，美国人和现在仿效美国模式的其他人能否有信心假设美国经济将一如过往继续成功？或者美国会一如以前的伟大文明（想到古罗马和希腊），注定在可预见的将来会跌落或至少是停滞不前？我们不自称是先知，但我们认为虽然有许多保持乐观的理由，未来也有一些危险。我们在本章庆祝前者，呼吁注意后者，希望目前和今后的政策制定者将采取步骤帮助我们避免这些危险可能会谴责我们的命运。

总而言之，我们在本章建议美国经济面临最实时危险之一，是有可能转化为创业精神较低的大企业体制，其特点是僵化，有限的激励，又缺乏突破性发明。没有简单的公式可以防止这样的结果，但本书的分析表明两项基本原则的重要性：激励创业精神和劝阻创业人才转移到非生产性或破坏性的财富来源。在这最后一章，我们提供一些建议，如何更好保持大企业和创业型资本主义的关键平衡，某程度上只是汇集前两章的意见。

人们不能简单地把大企业体制的危险置之不理。一方面，美国经济并不总是有这样一个大企业和创业型资本主义的不错结合。1950 和 1960 年代是大汽车，大钢铁，大电讯企业的鼎盛时期，经济更接近大企业资本主义体制。然后是 1973 至 74 年的石油价格冲击，多年停滞，以及二十年令人失望的生产率增长。创业型创新东山再起，主要是在讯息科技和通讯，加上更加激烈的外国竞争（这迫使老大企业变得更有效率和提高他们产品的质量），有助美国经济复苏。但是，正如俗话说：没有天长地久。可以想象的是美国经济可能会回复到一个更加严格的大企业体制，认为这一模式无法重现只是一厢情愿的想法。

事实上，已故的 **Mancur Olson** 是有远见的经济学家，他认为这可能是所有经济体制的命运，尤其是在民主社会(Olson, 1982)。Olson 声称，随着经济老化，特殊利益集团的数量和权力有所发展。如发生这种情况，就更有可能他们彼此会有冲突。一如牛顿定律的有形物体，一些特殊利益集团要求采取行动遇上其他集团的逆反应，彼此致力挫败对方的野心。往往结果可能是瘫痪或最严重的「寻租」：法规和政策只惠及特定群体，没有照顾，甚至偏离大众的福祉。Olson 在 1980 年代初期撰写时，商会和说客已然泛滥，至今犹甚，这是他的洞识卓见的有力明证。¹³⁷ 回归大企业资本主义会有类似的效应，通过放慢激进创新的速度导致利益集团的瘫痪。

我们在这一章集中于美国，特别是考虑可以做什么以保持其大企业和创业型资本主义独特混合体

¹³⁷ 又参见 Jonathan Rauch, 1994。

系的未来。我们着意美国，有三个原因。首先，这是我们最熟悉的经济体系。第二，我们估计许多读者是美国人。第三，即使对美国以外的读者，我们认为可以从美国经验学到很多。

我们遵循前几章的结构，提出正确结合创业型和大企业资本主义的四个广泛先决条件，以及我们认为要维持经济健康关键措施的四种类别。我们评估三个适用于美国经济的这些要求目前的趋势。在某些情况下，没有什么令人担心的；其他情况有很多令人担忧，而在这方面我们会提供一些可能的解决办法。但是，为免读者认为我们捶胸顿足作为本书的结论，我们以好消息开始：美国经济一路走好的证据。

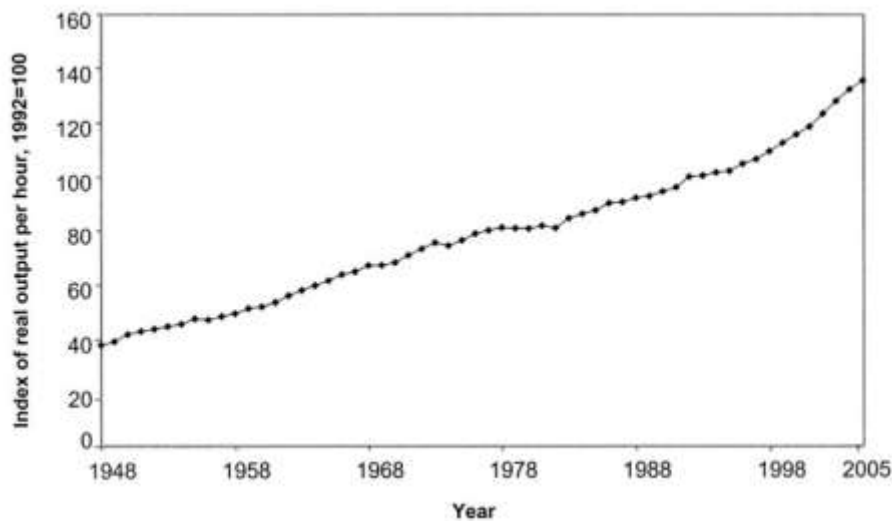
到目前为止的生产力奇迹

看看商业媒体，你会发现大量的统计数据：股票价格，通货膨胀率，过去季度或一年的经济增长率，以及目前的失业率。但是，从长远来看，只有一个经济统计数据是真正重要的：计量定量投入的产出增加的生产力增长率。因为以占国民收入的份额，最重要的投入是劳动力，这也是产生货物和服务的成本，许多经济学家更为关注劳动生产率。我们也是这样。

劳动生产率的定义，就是计量产生的每劳动单位投入的产量，一般是以每小时计算。又再根据定义，任何时间的劳动生产率的**水平**反映任何经济体系居民的**平均**生活水平，而劳动生产力的增长率可以计量平均生活水平提高的速度。¹³⁸ 这并不意味着如果工人的生产率上升 **7%**，就理所当然以为全是本身的功劳。技术改进，更多和更好的原材料，以及其他类似的发展都有重大贡献，并有充分理由认为在最近几个世纪，创新一直是生产力增长的主要来源。因此，虽然是比较容易测量生产力及其增长，要充分确定增长的成因是极其困难的。¹³⁹

¹³⁸ 把生产力统计数据转换成完全站得住脚的平均生活水平指针，要有一些调整。首先，我们必须理清通货膨胀的影响：在 1950 年工人每小时生产价值\$10 的商品，在 2005 年每小时生产价值\$20 的商品，他的生产力没有增加一倍，因为通货膨胀率把 2005 年\$1 美元的购买力降至低于 1950 年的\$1。另外的事实是工人的家庭人口不同。如果两个工人赚钱一样的多，人数较多的家庭将无法实现小家庭的高生活水平。最后还有一个事实，即美国工人的部分产品是出口，而不是在国内消费，而他的一些消费项目是来自国外。统计人员计及所有这些和其他并发因素而调整数据。

¹³⁹ 为了反映资本设备（和建筑物）也是生产商品和服务所必需的，一些经济学家转用更广泛的「多因素生产力」来计量经济体系的长期表现。这项计量的定义，是总产出除以两项主要投入（劳动力和资本）的加权平均数。权重一般是每项投入（生产要素）产生国民收入的份额（假设某种形式的「生产函数」把产出与这两项投入相连）。虽然这些成分在不同国家有所不同，作为粗略概括，劳动力收益通常占一国产品约三分之二，资本供应者赚取另外三分之一。



直轴：每小时真正产出的指数（1992年=100）

图 6：美国劳动生产力指数（非农商务），每小时实际产出，1948 年至 2005 年。

数据源：美国劳工统计局《主要部门生产力和成本指南》，2006 年。参见 <http://data.bls.gov/>。

然而，我们知道，美国和其他富裕经济体的生产力，在过去两个世纪一直增长，几乎没有间断，尽管速度时快时慢（见图 6）。增长速度一直受起伏困扰。美国在二战后的二十五年，即 1948 至 73 年，生产力增长平均每年 2.8%，这是美国劳工统计局的数据。1973 至 95 年，增长放缓：每年约为 1.4%；但是在 1995 至 2002 年间恢复到 2.8%，一直至到 2005 年更高的速率（略多于 3%）。我们的每年收入增加率在 1.4% 和 2.8% 之间的差异，似乎不是很多，但这差异逐年增加，一如银行账户的复利计算。以每年 1.4% 稳步增长，以购买力计算，百年后我们子孙的收入平均为我们的四倍。但是，如果是以 2.8% 稳步上升，我们后代的购买力将上升为我们的十六倍。生产力增长率看来是微小的差异，很快就显得极为重要。

许多经济学家认为生产力复苏很大程度上归因于 1990 年代的讯息科技，包括计算机，计算机软件，互联网等。讯息科技业界本身的生产力有惊人增长。例如，美国劳工统计局收集的统计数据表明，在 1993 至 2003 年间，计算机和电子产品制造业的劳动生产率（每小时产出）每年增长平均为 15%，相对于整体制造业平均为 4%（美国劳工统计局，2006；Schweitzer and Zaman, 2006）。计算机制造业这个非同寻常的生产力增长速度，推动力是计算机技术进步和计算机行业在生产过程采用的科技。这快速增长也说明了「摩尔定律」：Gordon Moore（英特尔创始人，世上最大的计算机芯片制造商）预言蕊心的晶体管数量将每 18 个月左右翻一番。

有利用讯息科技的经济其他部分，其生产力也受益于讯息科技的奇迹。一如工业和家庭开始使用电力，讯息科技要经过几十年才对其他经济部门的生产力增长有很大的影响。但是，一旦其他行业学会使用，后果惊人；有理由把 1990 年代劳动生产率增长颇为重要的组成部分归功于讯息科

技的作用和能力增加。¹⁴⁰

最新的数据表明，美国的劳动生产率自 2000 年以来以更快的速度前进：至 2005 年为止是超凡的 3.5%。这样高的增长在未来能否持续？若然未能维持，会后退多少？经济学家对此有严重分歧意见。在我们看来，最有可能的结果是生产率增长会稍为下降，因为提高生产力的讯息科技最终将会放慢，而事实上政府的官方预测也反映这一点。例如，国会预算办公室和社会保障行政部门，预测长远的未来生产率增长略微超过 2%，高于 1973 至 95 年令人失望的 1.45%，但远远低于过去十年的 3% 增长率。历史表明，极为迅速或特别缓慢的劳动生产率增长不会维持很久。事实上，劳动生产率自 2001 年以来激增接近 4%，至 2005 年增长不到 3%。

表 17：劳动生产力不同增长率的长期后果		
如劳动生产力年增长率是	五十年后平均收入上升	一百年后平均收入上升
2 %	170 %	620 %
3 %	340 %	1820 %
数据源：作者计算		

这严重关系到子孙后代。表 17 说明劳动生产力年增长率为 2% 和 3% 其中差额的长期收入后果。

这些未来的增长率，那一个会落实很可能取决于下一轮重大创新突破的性质，也就是说是否会一如互联网的重要。一些突破可能会带来巨大的社会经济效益，但经济统计数据不会显示；可能的例子有生物科技或其他医疗研究的重大进展。这些发展延长我们许多人的寿命，但长寿的好处不会见诸更高的国内生产总值。相反，随着人口老龄化，目前和今后的工人福利负担都会增加，从而政府借贷增加导致较高的税项和 / 或较高利率，两者都有可能抑制经济增长。其他的突破，如纳米技术或某种现在不可预见的新产品和生产技术组合，将会包含在经计算的国内生产总值。如果本书的论点正确，这些激进的突破更有可能来自较小和较新的企业，但无论小企业能拿出什么，要大规模生产和提高可靠性和扩大能力规模，较大型的已有企业将是至关重要。

经济增长持续，不仅对于要满足美国人希望继续保持竞争力排名第一是重要，如果我们要在许多层面继续改善我们的生活质量，经济增长是当务之急。鉴于人口迅速老化，这趋势在日本和西欧更为明显，经济增长也是很重要。人口老化，政府要承担将越来越大的责任，以履行国家福利制度的承诺；社会保障以及也许更重要的医疗保险；而这时候国家正面临着许多其他紧迫的优先事项，包括在国内外的国家安全开支增加，防范恐怖主义，以及扩大医疗保险以保障近五千万名六十五岁以下没有医疗保险的美国人。在这种情况下，任何可以提高科技变革速度的措施，因而提高经济增长，将受到欢迎。

¹⁴⁰ 弄清楚信息科技及信息科技使用部门对提高美国劳动力生产率的贡献，归功于联邦储备系统的几位经济学家：Stephen Oliner, Kevin Stiroh, and Daniel Sichel, 以及哈佛大学经济学家 Dale Jorgenson。参见 Jorgenson et al., 2002; Oliner 与 Sichel, 2002。

出于所有这些原因，至关重要是美国要保持，以及理想的话能改进，满足第五章概述的四个先决条件，以确保正确混合创业型和大企业资本主义。这一章和其下一章方便的把四个先决条件结合为三个：

- 1 必须保持，更理想的是加强，足够措施来激励**生产型**创业，包括适当的奖励和适当保护这些奖励和盈利过程；
- 2 必须限制，更理想的是消除**非生产型**创业精神；和
- 3 必须保证大企业之间的创新竞争继续。

激励生产性创业

增长的三个先决条件，第一项是各种激励，鼓励人们创业，运用生产手段以实现其个人目标，大概是财富，权力和威望的某种组合。为此，最简单的说法是社会必须对最成功的生产型创业家提供一些最高奖励；尤其是规则和体制必须消除对这种活动的障碍，必须提供或至少不会干预成功带来的金钱奖励，必须保障这些奖励，提供某种程度的保证奖励不能随意被拿走。

一般情况下，这些问题的最后一项不再有严重争议；在较早的历史时期，在一些非资本主义社会，国王或横行无忌的贵族或军阀可以随意巧取豪夺生产型活动的收益。今天，至少在经济发达的国家，有法律界定产权和诈骗或盗窃应受的惩罚，对生产型创业家提供合理的保护。这套保护资产积累的体制，只有一个元素需要更广泛的讨论，尤其在美国的背景更具意义，那就是专利制度。虽然要鼓励生产型创业，专利是必要的，但近年来美国的制度似乎已变得**过于**保护，这不仅会阻止新创业家创造新的市场，也保护了现有企业免受竞争的热气。

在其他大多数方面，对于在所有必要的战线激励生产型创业，美国保持着良好记录：有开发得很好的产权制度，近年已减少边际所得税税率以及一些妨碍生产型创业家工作的条例。尽管如此，随着美国人口老化，需要取得资金以支付福利，如养老金和医疗保健，所得税体制将受到越来越大的压力。企业所得税，假设仍然存在，可以调整以加强刺激增长。在财务报告丑闻十年之后颁布有关财务报告和企业管治的新条例，现在看来对新企业是过于沉重。我们稍后逐一讨论。

消除障碍以启动生产型创业

使生产型创业具吸引力，最明显一步是消除建立新企业的任何障碍。这比看起来较为困难。在世界许多地区，官僚主义是建立企业的巨大障碍。幸好在美国，有关创业的技术、法律和制度费用仍然很低；世界银行的《经商》报告有一贯的记录。互联网很可能会进一步减少这些费用，因为在更多州市和地区，无需亲自去到政府办公室就能取得必要的授权和批准。越来越多其他国家拥抱互联网，也会有同样的效果。

更广泛地说，讯息科技和通讯行业的科技进步，大大减少了进入一些讯息科技和许多互联网相关业务的相关资本成本。零售商和中介商的成本可能只是几千美元，以购入一台计算机，一些相关

设备（如打印机，扫描仪和传真机），以及一些现成的网站编写软件。¹⁴¹ 事实上，开办成本现在是在这么低，许多互联网企业成立不再需要风险资本资助，因为可以在相对较短的时间内取得正数的现金流。这显然是有利的发展。互联网正成为强大的引擎，在整个经济体系减少成本，提高生产率（Litan and Rivlin, 2000）。

然而在这方面，一如其他考虑，有理由担心在更遥远的未来，日益增加的趋势是许多新创企业出售给大企业，而不是「上市」，至少在美国是如此；在 1990 年代，「上市」是高科技企业创始人和早期投资者常用的退场战略。事实上，有相当多的大企业，例如微软，思科和英特尔等，已大量把研发外包予创业型市场，等待创新型企业来证明自己，然后购入整盘生意，或至少购买新企业的股票，一如在 1990 年代风险资本家向许多高科技企业打主意。这使得一些风险资本家寻找其他投资机会。

我们不是担心风险资本家的好处，而是担心建立于激进和颠覆性科技的小规模，年轻的创新企业如果经常被更大规模，更官僚，可能没有同样创业精神和文化的企业吃掉，创新企业将无法实现企业及其创新的真正潜在能力。的确，近年来这趋势已颇为显著，由新企业把握机会，进占成功前辈离场留下的空间。但这过程仍然令人关注，未来的政策调整可能需要确保创新型新企业的管道源源不绝。

另一个可能影响今后创新企业成立，令人担忧的公共政策制定，是最近收紧了破产法意想不到的效果。美国国会在 2005 年修改破产法，不知道个人破产有百分之二十可能事实上是与经商有关（Lawless and Warren, 2005）。由于许多创业家开始时是以信用卡来资助活动，修改破产法迫使宣布破产的人士要偿还更多的债务（似乎是好事），可能无意中阻止新企业成立。有效的破产法是重要的，因为企业离场越是困难，创新型企业就较不可能敢于承受创业的风险。我们不要忘记，阻碍不成功企业离场，实际上是相等于增加进场的成本。

税收政策

像本书一样的著作，经常把重点放在作者认为是对增长至关重要的力量，建议各国政府提供一些补充奖励以加强这些力量。最经常提出的奖励办法也许是减税，税项抵免，或降低有助经济扩张活动的税率。事实上，美国联邦政策制定者近年来已对各种活动提供大量税收优惠，这是目前税法复杂的原因。在 2001 和 2003 年，美国总统布什提议和美国国会批准两项减税法案，大幅降低个人的边际所得税税率，尤其是高收入纳税人，以及（至 2007 年）订立企业红利支付 15% 的利率。这两个税务法案一共把联邦所得税占国内生产总值的比例，从 2000 年的 20% 降至 17%。2005 年 11 月，由布什总统任命的税制改革特别咨询小组概述了广泛的建议，驳回了一些个人扣除以简化税法（值得注意关于各州和地方所得税的建议），并进一步降低个人边际所得税税率作为权衡取舍。小组还提出有关企业所得税的建议，以加强刺激投资（提议所有新投资列为实时开支，从而免受征税，但拒绝扣除任何借贷利息）。一项研究认为，通过减少当前税制的一些歪

¹⁴¹ 对于一些新的软件，主要投资是人力资本和聪明才智，或所谓的汗水资本。最戏剧化的说明是 Skype 的成功，是由两位芬兰人发明的互联网长途电话服务，在 2005 年这项独创性服务以 26 亿美元连本带利出售予 eBay。

曲，小组税务建议的简化要素应惠及创业家(Bruce and Gurley-Calvez, 2006)。

与简化税制同样重要的是税制的结构；任何税制的核心目标是**自给自足**，也就是收集足够的收入来支持政府的开支。为此，布什的减税小组其任务是没有价值的，因为它的唯一指示是审查不会影响总税收的提案。然而，这指示忽视了财政预算的数学。面对婴儿潮一代即将退休，加上医疗费用持续快速增长（尽管研究和科技进步提高其质量），政府的三个主要福利项目（社会保障，医疗保险和医疗补助）中的联邦政府支出预计将迅速增加。特别是除非福利结构有改变，这些项目的联邦政府开支，在 2005 年占国内生产总值稍多于 8%，预计在 2025 年将达到近 14%，2050 将高达 19%。¹⁴² 由于这一时期的其他联邦政府支出，其中包括利息，很可能至少占国内生产总值 12%（2005 年水平），很显然税收占国内生产总值的比例不能保持在 17%而赤字占 GDP 的份额不会暴升。在某种程度上，不可避免的是未来的国会和总统必须达成一揽子削减预算开支中的福利增长，**而且还要加税**。

当然没有人喜欢加税；向已习惯于 2001 年税收法案降低边际所得税税率的大众推销加税将是极其困难。从经济角度来看，重要的是任何加税要对长期经济增长损害最少。什么样的加税最符合该测试？

从原则上说，通过消费征税，而不是较高的所得税率来筹集额外收入，应该最不伤害经济，因为消费税应鼓励私人储蓄，而这反过来又应降低利率，从而增加投资（从长远来看这可能导致**较高**增长，虽然短期内增长放缓，这是由于消费税对总需求令人沮丧的影响）。相比之下，提高所得税税率带来一些阻滞努力工作的风险，尽管全面提高每个人（员工和企业主一视同仁）所得税税率不一定会特别阻碍创业型活动。¹⁴³

但是消费税有其缺点。一方面是很难设计其影响是进步的消费税，即是低收入纳税人缴纳的税额相对较少于高收入人士。再者，更为切合我们手上的问题是某些种类的消费税，例如增值税，实际上可能伤害创业家，要求他们他们在销售产品和服务可以取得收入之前，已经要为生产的投入付税；要有销售才有资格获得退还投入税。因为某些投入要支付直接销售税，创业家的现金流可能受到不利影响。

因此，以更进步的方式来增加收入而又不会令人失去工作或创业努力的动机，将会是「扩大税基」，即是保持边际所得税率不变，但削减扣除和豁免。这可能是理想的经济成果，但扩大税基的办法可能是在政治上最不容易接受的增加收入的方法，因为这方法的目标是具体，可识别的组群，即是那些受益于扣除（住房建筑业，州政府和地方政府官员和慈善组织，仅举几例），而不是由全体负担。

¹⁴² 数据来自国会预算办公室网站：<http://www.cbo.gov>（中度开支的情况）。

¹⁴³ 例如，Gentry and Hubbard（2004）显示，税率表对创业家的影响，比税率水平更重要。他们具体表明税率表越是累进性质（收入增加越多，边际税率上升得越快），个人士较不愿意成为创业家。假设这些结论成立，那么全面增加边际所得税率应会提高收入，不会对创业家精神有严重影响。（译注：累进税率：随课税所得额的增加而级距提高的税率，也就是课税所得额越小，税率越低，课税所得额越大，税率也逐级递增。数据源：http://fund.chinfonbank.com.tw/z/glossary/glexp_673.asp.htm）

显然，在本书钩划在政治上是最少害处，又会对增长和创业家精神做成最少伤害的一篮子税制，对我们来说没有什么比较优势。我们所能做的就是突出涉及的权衡取舍，同时强调另一方案：「不作为」，从长远来看对创业家和所有美国人而言是任何增加收入的办法最坏的取舍；「不作为」就是已知社会保障，医疗保健和医疗补助或类似其目前形式的替代，依然不采取行动以提高收入。

财务报告要求和 Sarbanes-Oxley 法案

法律要求以及为符合这些要求所付出的努力和成本，可能阻碍企业发展。这些成本可能不会强加诸初建立的企业，但会影响日后有盈利时企业扩张的前景（如新企业证明是成功的），这可能妨碍生产型的创业活动。

一个重要的例子是最近通过的政策以努力防止金融不当行为；安然，世界通讯以及其他突飞猛进的企业的失败，导致了 2002 年的 Sarbanes-Oxley 法案和在主要证券交易所上市交易的相关改变。改革要求：独立董事应占上市企业董事会的多数（而不是企业内部管理人员）；上市企业对内部监控进行广泛的年度内部和外部审计（这机制是确保企业资金不被滥用），余下的四家大型会计师事务所（以及任何较小的上市企业审计事务所）须受新成立的上市企业会计监督委员会¹⁴⁴监督。。

我们特别感兴趣的是广泛审计和独立董事的要求。没有黑白答案的问题：这些措施的成本是否提供足够的好处，即是比先前以刑事处罚那些参与企业财务丑闻的人士，更能减少不当行为。「上市」就是前身由私人拥有的企业，邀请公众通过购买企业股票获得部份所有权。最低限度，这些「上市」的额外成本可能助长成功创业为避免公开发行而出售给大企业的趋势。再者，还有零星报告指出，无论 Sarbanes-Oxley 法案是否吓怕了年轻的企业上市，这已经让企业创始人在上市后无心留在企业。有更多上市企业准备「私有化」，也许是为了避免与 Sarbanes-Oxley 法案有关的监管。

很难知道所有这些影响在现在或未来有多重要，但正如俗语所说：有烟必有火。虽然我们没有打算总结谓 Sarbanes-Oxley 法案的成本已经超过了好处，可以想见的是总体来说好处多于成本；似乎环绕着 Sarbanes-Oxley 法案的影响有足够的周边「烟雾」，值得研究人员和决策者进一步审视这法案，以确定法案或执行法案的规章是否可以修改，使其更符合成本效益。

一个良好的开端将是完善第 404 条规则，使内部监控的审计是比现在看来更加基于风险。检讨应适用于执行与法案相关的规则，大小上市企业一视同仁。在撰写本文时，美国证券交易委员会似乎正进行这样的活动，并于 2006 年 12 月提出澄清以实现这目标。¹⁴⁵

¹⁴⁴ Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB).

¹⁴⁵ 2006 年 4 月，美国证券交易委员会一个小企业咨询小组建议：较小规模的上市企业可获豁免，或是受比大企业宽松的 404 版本监管。委员会拒绝这建议，因为这将无意中引进区别大和小企业的人工区分，可能阻碍小企业增长壮大。较为低风险的做法是该委员会采纳的方法：小规模上市企业要遵守 SOX 法案所有规定的生效日期延至 2007 年底。

另一个更雄心勃勃的想法，是由美国证券交易委员会指定不同级别的「404 强度」，让股东选择他们想要的。因此，如股东对目前管理层有疑心，担心或关心，可以投票最强度（和昂贵）的内部监控审计；较为信任管理层的股东可能会选择较宽容的版本。诚然，这将需要一些工作来落实这些选项的细节，但至少在原则上，如果投资者在这件事有一些参与，我们认为可以减少对 404 审计的相对成本和效益有这么多的猜测。

法律保护知识产权

以专利，商标，版权和商业秘密法等形式，由法律保护创意一直是美国法律结构的部份。宪法特别提及专利和版权。专利的权利起源于意大利，可追溯到 15 世纪。

从原则上说，所谓的知识产权是为了鼓励发明家和创业家参与产生和传播创新的活动。现实是更为复杂。当涉及到促进创业精神，保护知识产权有两面性。一方面，有一些法律的保护无疑是鼓励创新所必要的，虽然创新所得回报的最大份额是归于社会整体，而不是发明人或原来的创业家。¹⁴⁶ 一方面，太多的法律保护可以阻碍创新和创业家精神，特别是错误保护不属于真正新鲜的产品或生产方法或服务提供。不适当或过于宽泛的法律保护，提高了创业家进入的壁垒，完全阻止一些来自发展中国家的创新或推广新工艺或新产品。找到正确的平衡，或在两者之间穿针引线，是困难的，但极为重要。

建立保护知识产权的制度导致第二个目标的冲突。作为保护社会利益的手段，专利和版权有两个主要目标。一个目标是确保创作者有机会从他们的努力获得一些奖励，这既是公平也是奖励进一步创造性的努力。但第二个目标明显与此是不兼容的，那就是他人易于取得和传播，以确保创新为整个社会带来的好处是重大和合理可行的广泛使用。

这两个目标之间的冲突得到广泛承认。取得知识产权的障碍较低，创作者较少能指望因使用而收费。如果没有什么障碍，任何人都可以利用新的，受法律保护的创意，取用的价格几近于零。然而，有一种方法可以协调这两个目标，至少是在原则上。与人们的猜想相反，专利一般没有阻碍传播，而在各种各样的情况下方便并鼓励传播。要了解这一点，快快回顾历史，然后看看专利法如何可以促进发明和披露。

¹⁴⁶ 耶鲁大学经济学家 William Nordhaus 非常仔细计算，说明发明家的创新总价值，平均只有 3% 是落在发明家的口袋（Nordhaus, 2004）。这数字乍看似难以置信，但当考虑到自工业革命以来，世界上所有较富裕的国家的收入增加，其中大部分增长大概是因为发明和发现，而 Bill Gates 和其他非常成功的创业家的收入只占其中小部份，这说法就更容易接受。



[英皇亨利六世的制造](#)（英国剑桥大学英皇书院藏品）。

历史的怪点是专利开始时不是为了奖励创造新颖，商业上有用的知识，而是促进从一国转移到另一国。North and Thomas（1973）指出，所谓的英皇制造源自 1300 年代英格兰，一如现在是把制造点名的物品其生产和销售的垄断权利在指定时间内授予某人。¹⁴⁷ 最初，这些权利不是授予该发明的发明人，而是授予可以在本国窃取发明，向英格兰输出的**外国生产商**。换言之，专利是用于诱导技术**转移**，而不一定是技术**创新**。第一个这类的函件是为此目的授予一位比利时织工。随后英格兰鼓励许多其他活动（除了纺织）从欧洲大陆各地搬迁到英格兰：采矿，金属加工，丝绸生产，制造彩带等等。事实上，伊莉莎白一世颁发的五十五项垄断特权中，有二十一项是颁发给外国人或归化子民的各种产品。¹⁴⁸

现代的做法主要是把专利授予本国的发明人。始作俑者是 1623 年英格兰法律的〈垄断法约¹⁴⁹〉。当时国会极为愤怒皇室滥用英皇制造以奖励宠臣，其目的与鼓励创造创新没有任何关联。自此至今近几十年来，自愿传播专利材料已成为主要经济活动。更重要的是世界各地的专利法自此以来都要求专利持有人披露值得取得专利的技术细节。因此，专利不但没有是阻碍这进程，而且发挥了关键作用，有吸引力促使专利拥有人愿意有效率和自愿传播。事实上，至少在十九世纪下半叶，出售或出租知识产权已变得如此有吸引力，导致创造这类交易的市场，并得到专门从事所需活动的专业人士协助。

¹⁴⁷ 「英皇制造 Ryall Patent」是皇室发出的函件，供大众阅览（*patent*），有别于机密的密函。

¹⁴⁸ 例子包括肥皂，疏浚和土地排水机械，烤炉和火炉，油，皮革，磨床，盐，玻璃，饮水杯，抽水的压力泵，书写纸，处理回火铁的机器，铣玉米，油菜籽榨油，布料修整，烘干和热轧（North 与 Thomas, 1973, 153–54 页）。

¹⁴⁹ Statute of Monopolies

事实上，今天的科技销售，特许和贸易已成为大型活动。Arora, Fosfuri 与 Gambardella 列出「科技市场主要交易商」的范例名单，其中包括许多大企业。¹⁵⁰ 他们还报告了英国咨询公司调查 133 家企业的结果，调查的企业有 77% 曾取得其他企业的技术特许，而 62% 有授予特许权给他人。但他们也指出：「但比较企业的内部研发，以财政预算计，权限证只是相当温和的活动。该调查估计，从他人取得科技授权分别只占北美，欧洲和日本受访者其总研发开支的 12%，5% 和 10%。」(Arora, Fosfuri, and Gambardella, 2001, 30–31).

对于一些企业，参与技术市场是极其重要。例如，出售聚丙烯技术是联合碳化物企业的重大活动。IBM 告知本书作者 Baumol 该公司与世界各地的计算机重要组件主要生产商都有技术交流合同。显然自愿传播不是孤立和不寻常的现象。

然而，专利法运作有很大的改进余地；特别是在美国，越来越多的证据表明过于严格或过于宽松的专利规则两者之间没有取得可能的平衡，因此专利是授予「明显」而非「新颖」的发明。专利商标局最臭名昭著的例子是决定授予亚马逊网站「一次点击」的功能【[点击此处购买](#)】。但专利商标局批准的专利总数目显著增加，这强烈暗示该局已不堪重负，因此更倾向于有任何疑点时，利益归于专利申请人。例如，在 2004 年，专利商标局批准 181,000 项专利，1990 年只有 99,000 项。新申请每年有 400,000 项。以专利商标局现时的人手，将需要两年时间才能清除积压的申请，更不用说处理持续雪崩的新申请 (Orey, 2006)。

Adam Jaffe 和 Josh Lerner 两位教授认为，专利商标局已变得更加宽松，部分原因是国会于 1982 年成立专门上诉法院，审裁知识产权的案件，而法官是一面倒向专利索赔倾斜 (Jaffe and Lerner, 2004)。这些法官的行为无疑就像政府官员一样，以最大限度扩大机构的活动。另一个因素是专利商标局人手不足，而财政预算是和批准专利的收费挂钩。因此，审核员没有足够时间来独立确定专利申请是否真正的新颖，而一般而言，专利商标局有金钱的动机去批准更多专利。不管专利裁决的明显转变有什么理由，不只是 Jaffe 和 Lerner 批判现行体制。两个著名的机构：国家研究理事会 (Merrill et al., 2004) 和联邦贸易委员会 (FTC, 2003) 也得出类似的结论。

当然，捍卫强而有力的法律以保护知识产权的利益团体——特别是软件和娱乐产业——坚持非常不同的看法。他们在最低程度上赞成严格执行现有的专利和版权法，特别是面对例如 Napster 这种新科技，方便互联网用户能够轻易复制音乐和视频。(法院对此极为同情。) 一些支持更强大的知识产权法。还有中间观点，认识到繁复专利和版权的潜在僵化效应，但淡化这种险况；因为知道只有少数企业可以垄断生产越来越复杂产品的所有必要的知识产权，大多数企业有强大动机

¹⁵⁰ 其中包括微软，IBM，AT&T，Monsanto，摩托罗拉，Bell South，戴姆勒奔驰，礼来，柯达，Sprint，飞利浦，西门子，通用汽车，霍尼韦尔，波音，菲亚特，福特，通用电气，日立，东芝，道氏化学，琼森以及其他许多 (Arora, Fosfuri 与 Gambardella, 2001, pp. 34–37 页)。

彼此交叉授权其知识产权。¹⁵¹

我们的观点是这制度有裂缝，可以改进。**Jaffe** 与 **Lerner**，国家研究理事会以及美国联邦贸易委员会都各自提出一些技术性建议，目的是提高「专利质量」（使专利只给予真正新颖和不是明显的创新），减少可能取得专利保护的不确定程度，并降低取得专利的成本。至少在原则上这是无可非议的建议，而他们的具体建议值得认真考虑。

例如，有要求允许第三方在授予专利之前提出抗议，并给予专利批准后的行政审查有更强力度（例如，通过把推翻专利的法律标准从要求「明确和令人信服证据」的基础修改为「优势证据」）。另一个想法是提高法官或特派员（不是陪审团）决定非常技术性问题的能力，特别是发明是否新颖和不明显。有越来越多的共识，甚至是上述改革的反对者，应给予专利商标局更多资源以完成工作，但任何新资金应与专利费脱钩（以使不鼓励该局不是橡皮图章处理申请）。诚然，对非专家来说，这些建议看似是技术性修补，但整体来说是朝着正确的方向发展：走向一个更好的体制，足以保护有价值的进步，而同时减少没有价值的申请获得批准的可能性。¹⁵²

美国决策者也可以模仿日本专利制度的几个特点，其目的是鼓励传播发明。这些措施包括：

- 专利是授予首先申请，而不是证明是该项目的第一个发明者。这样的制度鼓励尽早备案，将使披露技术资料早于目前美国的制度。（世界各地广泛应用这制度，但不是在美国。）
- 在专利申请已经提交一段时期后，允许他人提前使用可登记专利的发明，只需要他们支付「合理」版税。在披露期间，用户必须支付特许权使用费，除非可以证明申请人的发明「明知」已经被使用。这制度显然增加了申请人未能与潜在用户早日达成协议而面临的风险。
- 以非常狭窄的意义来定义专利的覆盖面，因此只会禁止其技术与专利项目非常相似，又未经批准的生产项目。任何专利制度都要求申请专利的概念是新颖的，但日本对「新颖」的解释是相对松散。结果是对手在专利申请之后的披露期间学懂这发明的技术，会利用这些知识为原来的发现设计一些小调整，然后就有权申请本身的专利以涵盖这些差异。这显然削弱了专利排除他人使用的权限。再者，原来的发明可能受限于衍生专利而无法在本身的生产过程使用本身的发明，因为害怕侵犯「改进的专利」。¹⁵³

所有这些专利规定对日本的创新者构成强大压力，迫使要和竞争对手安排交叉授权。仅仅有这些规则存在，不仅对最初专利申请的成功构成威胁（因为有直接反对的可能性），而且即使专利批准后使用的权利可能被有专利的改进所限制。用 **Ordover** 的话来说：「日本专利制度把创新者建立排他性权利的短期利益，臣服于传播技术这更广泛的政策目标」（**Ordover, 1991, 48**）。因而日

¹⁵¹ 这是《经济学人》全面审查这领域的争议所表达的观点（《创意的市场》2005 年）。

¹⁵² 值得赞扬的是专利商标局本身一直在与一些科技企业携手，力图使专利过程更有效率和更可靠。因此，截至 2006 年初，该局在探索设立所有开放式源码和相关文件的中央数据库；专利申请可行性排名的索引系统；利用公私营部门各专家现有知识的方法（类似网上百科全书《维基百科》已经做了好几年的方法）。

¹⁵³ 这些段落的内容撮写自 **Janusz Ordover (1991)** 这份非常有启发性的文章，其中叙述了日本有关的安排，并分析其后果。

本模式说明一种方法可以把「游戏规则」设计成为激励管理层的措施，特别是持有相当数量专利创新的大企业，以提高企业对经济生产能力和增长的贡献。

不是很久以前，曾经有一段时间，沿着以上所言去改革专利制度的想法被视为政治上不可想象的。「强大知识产权」背后的力量看来是极为强劲，不容许「弱化」知识产权保护的任何改变。但是，2005 和 2006 年期间一件引人注目的事件可能已经改变政治版图，并为短期至中期的未来建设性专利改革搭好舞台。在这期间，广为使用的黑莓 Blackberry 设备（方便无线电邮）险被关闭，因为这设备依赖的关键技术发明者——NTP 企业——差点儿取得法院禁令。这项威胁被视为非常严重，以至美国政府的律师要求法院：假如发出禁令，要豁免联邦政府、国会和司法部门的雇员。最后，关机的威胁得到解除，因为在最后时刻黑莓制造商（Research in Motion 企业）以六亿多美元达成庭外和解。由于黑莓用户众多，一家没有从事制造，只是持有一些专利组合的公司提出这似乎是神秘诉讼，唤醒了决策者和公众认识到专利原则和应用不仅波及创新，也是对会使用 and 依赖它的人们有潜在的巨大意义。

不鼓励非生产型企业

我们主张的三管齐下计划，第二个元素是减少，理想的话是消除，有创业天份人才把他们的能力投向没有生产力的动机，这实际上损害国家的生产力。非生产型创业精神可以有多种形式，例如，具野心的腐败，形成有组织的犯罪团伙，或从事合法活动，如游说立法机关以促使通过法律为游说者或他们的客户带来利润。法院和监管机构为聪明的律师—创业家提供许多机会。相对于其他国家，美国没有严重腐败问题；至少在非政府组织「透明国际」的 2005 年腐败感知指数中，美国在 150 个国家中排名 17。¹⁵⁴ 已故 Mancur Olson (1982) 预示的更大问题，是利益集团和游说团体越来越集中，最好的情况是导致效率低下，严重的是削弱经济增长。例子并不难找：未能成功认真改革由政府赞助的大团体（房利美 Fannie Mae 和房地美 Freddie Mac）；美国农民游说获得大量补贴（这使美国难以推动贸易自由化）；高科技和娱乐行业游说扩大知识产权（一如上述，很可能走过头了）；寻租诉讼，企业互相竞争以取得垄断许可证，或起诉更成功的竞争者以求保护免受竞争。所有这些活动利用代表各方利益的创新努力。足智多谋的游说者可以想到新办法来实现其目标，灵巧的诉讼当事人的法庭活动可以很创新，如果他们成功，可以取得大回报；但这过程只是把资源从一个口袋转移到另一个，对总产量没有什么贡献。

要解决这些问题不是容易。似乎有些措施可以减少游说的问题，例如公告民选官员得到的选举捐款。代言组织泛滥；但根据美国宪法，这是不受披露要求管制，这已经显示出是多么容易绕过这些规则。

政府还可以通过规则限制寻租诉讼，虽然这是有争论，也可能不符合维护受害方因为合法的不满寻求补救的能力。建设性改变的例子，是美国国会在 2005 年立法阻止集体诉讼的「论坛购物」¹⁵⁵，那是原告人找寻对本身友好的州法院提出诉讼。根据新法，当原告人居住在与被告人（在典型的

¹⁵⁴ 讯息参见 <http://www.transparency.org>。

¹⁵⁵ forum shopping

集体诉讼案中，被告人往往是大企业）不同的州省，诉讼必须在联邦法院提交。更有前途的进一步改革是把涉及高度技术性的案件，如医疗纠纷案件，交由专门法院审理；有关专利的案件也应如是。但这未必是灵丹妙药，因为这些法院也可能被既得利益者俘虏（专利知识产权制度似乎是这种情况（Jaffe and Lerner, 2004）。然而，到了某时某刻，可能会执行一些措施来减少非生产性创业精神。

避免滥用反垄断法

企业败于竞争对手，因为低效率或产品质量不足，然后寻求保护，声称对手的竞争行动是「不公平」，「掠夺性」或「破坏性」；历史多的是这些实例。当然有些情况是确实有企业采取措施，其唯一的可能目的是摧毁对手，例如企业利用雄厚财力，把产品的价格订得远低于成本，希望竞争对手因为陷入价格比赛而破产。但也有一些所谓「假诉讼」：例如，当竞争对手的成本低，价格低确实是合法且符合公众利益，但对手企业因而发起诉讼。被告人知道诉讼成本高，耗神费时，结果又不确定，可能迫使向原告人支付一定数额以交换撤回申诉；那些不能依靠本身实力而成功的企业因而有动机提出诉讼，作为失败的保险。

事实上，本书作者之一曾参与这样的案子：多个饮料生产商联合组成合作企业，生产的瓶子费用只有当时的垄断瓶子制造商的一半。制造商通知前客户，告诉他们将来必须以卖方所订价格独家向制造商购货，否则将发起反垄断诉讼指控他们。客户拒绝，瓶子制造商于是起诉。幸运的是审理这案子的法官知悉原告的赤裸裸威胁，裁决诉讼败诉。但是，这类案子并不总是这样完善结束，特别是因为外观完全等同的诉讼可以完全是合法的。

可以采取一些步骤来阻止这种谋略诉讼。根据美国现行的规则，如果这类案子的原告获胜，可预期取得法律费用以及三倍赔偿（见下文）。但是，假如原告的案子毫无理据，即使被告人胜诉，原告一般不用支付被告人的法律费用。显然，这样的制度会鼓励提出没有理据的法律申诉，甚至可能确保原告人在这程序几乎没有损失。纠正这问题方法之一是通过「英格兰规则」：在某类案件，如双方都有商业利益的商业诉讼，败诉一方支付律师费用。但是，如这更为广泛适用，合法权益受损的消费者可能有困难取得赔偿。

另一个想法是重新规定美国的反垄断法，长期以来这容许原告人胜诉时可得到三倍损失的赔偿。这只会增加上文讨论的虚假反垄断诉讼的吸引力；要终结这一切，不仅要保护原告人免受更有效竞争对手的竞争，也要避免原告人得到庞大的金钱奖励。采纳三倍损失的赔偿，原因有两个。首先，违反反垄断法的企业有相当机会逍遥法外；如果企业无惧于要支付竞争对手的赔偿会多于其非法活动做成的损害，就会着手侵犯。如果是这样，三倍损失的赔偿可能构成适当的威慑力量。但三倍损失的赔偿的第二个理更令人怀疑：争取「私人检察总长」发现和起诉反垄断滥用。虽然有一些合法的案子仍然是以这种方式启动，往往是由政府官员负责调查和起诉案件的辛勤工作，而私人原告追随这些事实之后，拿走庞大的损害赔偿裁决。由于即使没有三倍损失的赔偿，原告人会有动机向政府投诉，我们认为美国反垄断法应取消三倍损失赔偿的规则。

遏制其他没有理据的诉讼

没有理据的诉讼不仅强加不必要的交易成本，还会阻止创业和发展。尤其是一般权宜应急提出没有理据的集体诉讼可以涉及数以亿计，如果不是数十亿美元的损害赔偿。

应急诉讼往往是由日益有精密联系的原告律师提出，所作出的安排是原告不用提前支付律师费；如案子胜诉，律师瓜分补偿的很大份额。这样做法诱使一些律师图利之计是寻找根本不会上到法院的可能案子，并引诱潜在的众多客户成为原告人，这些原告人没有金钱损失的风险（技术上是道德规则以防止这一切，但成功的原告律师似乎有办法规避）。

集体诉讼开始时分两个阶段进行。首先，法院必须确定所有成员是「处境类似」或因同一原因而利益受损，才可以视为「集体」行动。在考虑是否作出这结论时，法院含蓄地假设被告人要承担赔偿责任，因此不可以在这问题上提出证据。第二，一旦确认为「集体」，法院进一步考虑被告实际上是否应承担赔偿责任，如果是的话，是多少（以集体计）。

对被告人而言，这两个阶段较重要的是第一阶段，因为一旦法院批准集体诉讼，即使是没有理据的原告人可以成为庞大风险。如集体人数众多，总赔偿额更为庞大。因此，即使他们是无辜（或认为自己是无辜），在「集体」已被确认的集体诉讼被告人可能只有选择投降及和解，实际上是支付赎金以逃避诉讼现在威胁的危险。这显然鼓励进取的诉讼人找寻此类案件。

集体诉讼的效果实际上是勒索财力雄厚的被告人（本身有财力或是有责任保险为后盾）：减少鼓励进取的集体诉讼，可能的办法之一是允许被告人在这种情况下，在法院批准或否决「集体」界定之前，有有限的机会提出一些证据（如果它有任何证据）证明被告人是无辜。证据越有力，原告人如要维持集体诉讼的门坎就越高。我们鼓励对这问题有兴趣的法律界人士和经济学家考虑其他办法来解决这个问题。¹⁵⁶

竞争和创新：让胜利者保持警惕

以下是我们建议鼓励生产型企业的第三个要素。第一和第二元素主要集中于个人创业家和他的发明合作伙伴，假如不是全部都集中在这方面。第三元素的内容涉及大企业和刺激他们继续创新的措施。在「创业型」经济体系，这是适当和必要的，因为大企业在这些经济体系中发挥重要和互补作用：累积企业发明的改良，促使和鼓励广大消费者有欲望和使用这些改良。再者，因为这些大企业激烈竞争，迫使他们在被竞争对手击败之前不敢松懈引入这些改进，这才导致创新和科技进步源源不断。

我们将集中于若干政策工具以帮助确保这结果持续：主要是大企业不断创新；首先讨论反垄断法的适当作用，并指出必须对外国货物、服务、创意和资本继续开放的重要，为创新比赛增加竞争压力。企业所得税条例有关处理股票期权的部份也可改进，尤其是要刺激大企业继续创新。大学

¹⁵⁶ 我们较为不倾向美国民事侵权行为改革一项最喜欢的提案：立法规定非经济损失（那些「精神痛苦」）的上限。尽管有证据表明上限有威慑诉讼的效应（Danzon et al., 2004），这对因为被告疏忽而遭受严重精神痛苦的人士本质上是不公平的。

院系开发的创意已经是创新的重要来源，在未来的高科技领域很可能更为重要；这些创意可以更迅速商业化，促进创业成功。所有这些建议都应能推动大企业的技术创新和商业化。最后，有必要确保美国的大小创新型企业有足够人才：训练有素，适合二十一世纪日益技术化要求的劳动力。

反垄断规则和协作创新活动

第五章讨论反垄断法的作用不仅是在维护，而且也鼓励竞争。无可置疑这些法律应继续执行。与此同时，同样重要的是反垄断当局要更加重视执法工作，方便企业之间为服务公众利益的某些类型合作。在创新的舞台上这尤其是如此。创新有助加快消除过时的事物，使企业分担在研究和进展进程中付出沉重的成本，使个别企业更容易承担自己的开支。创新降低了研究和发展的风险投资，并减少重复工作，也有助兼容设计，方便企业的科技进步能顺利与另一企业协调，同时促进各企业在开展本身创新活动时彼此学习。

在实践中，反垄断当局可以认识到这些合作的好处，运用「理性的宽松规则」，无论是在权衡合资研究，研究联盟，甚至高技术产业兼并的竞争（或可能是反竞争）影响时，这些都可能是困扰着生产和知识传播的市场失效时的最佳社会响应。事实上，目前在高科技产业拥有大量市场份额的企业合并（在这产业，研究、开发和部署新科技的固定成本昂贵），可以被推定为有利于长期效率，尤其是在较少由科技驱动的产业。

事实上，美国两个反垄断执法机构（司法部和联邦贸易委员会）的知识产权准则，已表明认识到合作的好处。¹⁵⁷ 更为正规化宣告理性的宽松规则将清除一些剩余的法律不确定性。¹⁵⁸

开放边界以加强竞争压力

对外开放贸易和直接投资是引起一般公众怀疑，有时敌意的经济措施。人们普遍担心欢迎其他国家的出口，尤其是低工资和生活水平的国家，将导致国内就业机会损失，企业少做生意，把工资压低至可怜的发展中国家水平。几十年来，受欢迎的舆论制造者已联合反对「廉价外国劳工」制造的进口货物带来不公平竞争的威胁。现在，类似的投诉已针对把工作「外包」（或更准确的说「离岸」）予支付较低工资国家的服务供货商。

对富裕国家把工作离岸外包，有错误和正确的反应。关起贸易的大门是错误，甚至只是通过关税，配额或其他措施阻碍进口也是错误；这都肯定是错误的反应。经济学家的标准结论认为贸易对双方有利，基本上是正确的（但 Baumol and Gomory [2005]表明，如企业把工作离岸外包，外国竞争可以降低这些好处的份额，但不会抵销创新的进步）。进口国通过贸易进口外地制造商更便宜生产的产品，以交换出口国家成本较低生产商制造的物品。当交易各方都是在美国境内，我们欢迎交易；若然不认同这种有益交易对我们本身的好处，只会加重开放贸易和离岸外包对我们已经做成的任何痛苦。

¹⁵⁷ 美国司法部和联邦贸易委员会《知识产权转让反垄断指南》*Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property*, Washington, D.C., 1995年4月6日。

¹⁵⁸ 最近有尝试进一步阐明所涉及的问题，参见 Swanson and Baumol, 2005。

正确的反应是如某国（例如美国）企业已有离岸外包，该国的生产者创新要更迅速，开发更好，更便宜的产品。有证据浮现表明把部分或大部分日常工作离岸外包的国家，正利用其相对优势更迅速和更具成本效益把创新带入市场（Engardio, 2006）。随着创新的进步，各国可以扩大贸易，又同时体验到经济增长，创造更多就业机会，以及提高整体工资带来的好处。这结果可见证于近期美国的历史。进口占总产出的份额，从 1995 年只有 11% 升至 2004 年近 17%。然而，在此期间，家庭的平均收入增加了 8%，国内生产总值增长 30% 以上，总就业人数增加 12%。¹⁵⁹ 很明显，各国可以增加贸易和同时享受生活水平改善。

事实上，自由贸易再加上外国人建设自己的工厂的直接投资，使美国企业对竞争保持警惕，使美国消费者受益于更广泛的产品和服务，价格更低。例如，如果没有更具燃料效率和质量日本汽车的竞争，美国汽车企业只会生产比现在燃料效率较低和较不可靠的汽车。钢铁和纺织工业等等已曾经历同样的过程。

这不是否定对在科技领域外国取得进展的合理担心。依然有「先行者」优势的企业在新领域首先实现商业成功，是其他企业难以（但并非不可能）赶上的。规模化生产的经济效应，有经验劳工所吸取的经验，以及相关行业相互支持，促使早着先机的业界和所在国家在抵抗其他国家的科技入侵时占着强大的防御位置。即使互联网时代方便许多产品在世界各地设计和组装，地点依然是有优势。一旦某地方或地区在某些专业取得了稳固地位，似乎会走上良性循环：有专门知识的劳工和相关支持服务吸引更多企业，这反过来吸引更多这样的人才和基础设施等等。例子不仅见诸美国（最显著的是奥斯汀，波士顿，罗利，西雅图和旧金山海湾区），而且还见诸世界各地：印度的班加罗尔（软件），意大利北部（设计）和台湾（制造消费类电子产品）。卡内基-梅隆大学的 Richard Florida 指出地理集聚作为证据，说明世界是「有平有突」，而不是纽约时报专栏作家 Thomas Friedman 所主张「世界是平的」（Florida, 2005; Friedman, 2005）。¹⁶⁰

与此同时，重要的是正面解释经济进步在世界各地扩散的关。作为美国人，我们应该希望世上的印度和中国富裕成长，因为他们越富有，我们的出口就有更大的市场。而且，仅仅因为新创意是其他地方开发出来，并不意味着美国没有得益。正如世界其他地方已经受益于我们几十年来的科技进步，而通过进口体现科技改革的资本货物，和接受通常配备先进工艺和（或）管理技的外国直接投资，我们也可以获益。事实上，美国在历史上正是得益于一系列事件，从十九世纪的英国铁路到最近的日本「及时」生产和质量圈。

从长远来看，如果有更多有技能的人推进科技前沿，世上所有人，包括富裕国家如美国，可以期待得到更好的。广受欢迎的作家 Malcolm Gladwell 最近指出：「随着中国，印度和发展中世界其他地区的发展步伐，我们只是增加了现有人才，解放广大人口和他们的聪明才智，让他们接受教育。当我们有十倍的人才一起工作，要解决世上各种问题会是如何更加容易。」（《时代》，2005

¹⁵⁹ 数字来自《2006 年总统经济报告》*The Economic Report of the President, 2006*, Washington, D.C.: Government Printing Office.

¹⁶⁰ 相对于其他人，Florida 教授不是很担心印度和中国专利的挑战（相对于美国产生的专利，这两个国家依然远远落后），他提出数据来支持这判断。

年 10 月 24 号，第 86 页;着重号另加)。

所有这一切不是失败主义，而是要告诫大家不要恐慌。当然，美国公私营体系的领导人应努力保持美国在创新和商业化的领导地位。在这情景中，我们会得到更多好处，因为我们得益于创新和作为良性循环经济领袖带来的利润。但对外国货物，服务，创意和资本封锁，在任何方面都不能帮助我们。相反，这剥夺美国消费者和美国生产商取得世上最好的，撤退至保护主义是走向二流经济地位的最可靠途径。

美国（和其他富裕国家）决策者的关键挑战，是在面临所有政治派别，蓝领和白领工人都越来越关注外国竞争对就业保障和收入提高的威胁时，要维持自由贸易的承诺。如果美国贸易赤字不是这么庞大，会更容易应付这挑战。若然联邦政府的预算赤字不大幅度减少，这赤字不可能大幅度减少，因而国民储蓄流失，从而需要外国资本资助美国的投资。对应资本流入是经常帐目赤字高企和增加。在此期间，无论在预算方面有或没有任何行动，联邦政策制定者如能为职位被取替，收入有损失的工人提供缓冲，可以减轻他们对全球竞争的焦虑。一个办法是提供有限的工资保险，补偿工人因失去永久职位而要接受低工资的新工作。美国国会在 2002 年延长总统的贸易谈判授权时，沿着这路线通过有限的实验，但仅限于五十岁以上的工人，他们可以证明贸易是失去工作的主要原因。这项计划应该扩大涵盖所有工人，不论他们失去工作的理由（往往是因为持续提高生产率），实施这措施只需要合理的费用，也许不到每年五十亿美元（略为增加联邦失业保险税就可以）。¹⁶¹ 正如第七章讨论，欧洲应采取类似的计划，作为从高度昂贵的失业保险计划的部分过渡。

促进外国技术转让的政府政策

美国应对外国商品和创意保持开放，政府可以而且应该发挥积极作用，以促进以美国为基地的企业利用外国科技。事实上，没有一个国家是全球经济中的孤岛。没有任何一个国家垄断所有创新。以每年的专利数量计，即使美国和日本到目前为止领导世界，各自创造的不超过全球的 35%，这意味着它们必须取得（购买或授权）其余 65% 的相当部份，以避免绝望地落后于竞争对手。¹⁶² 事实上，技术转让本质上是创业活动。这意味着知悉有望可以进口的外国先进科技，重新设计这些创新使其适应国内需求，然后重新安排融入进口国的生产企业。

在所有这些活动，政府可以而且应该发挥非常有帮助的作用。主要原因在于取得新讯息可以是非常昂贵，困难和耗时，涉及许多高学历，高技能的人才辛勤工作。但是，一旦支付了这些初始费用，发放已取得的讯息几乎没有什么成本，无论是发放给十个，千个甚至更多的用户。换言之，向额外用户提供讯息的成本几乎是零。正因为如此，由中央采集讯息，如政府机构，可以同时服务多种多样用户的需求，成本远低于个别用户为本身争取讯息。例如，服务该经济体系的多种多

¹⁶¹ 这建议的细节，参见 Kletzer and Litan, 2001; Brainard, Litan and Warren, 2005。为解决工人焦虑而制订更广泛的「安全网」建议，参见 Sperling, 2005。

¹⁶² 经济合作与发展组织（2005b）提供以下有关专利的信息：「专利家族」是在不同国家申请一套专利以保护单一发明。「三重专利家族」是指在欧洲专利局，日本专利局和美国专利商标局提交的申请。这种三重专利家族消除了「主场优势」，一般只代表有高价值的专利。2002 年约有 51,500 项三重专利家族，分别来自：美国 35.6%；日本 25.6%；欧盟 31.5% 和其他国家 7.3%。

样企业，或是甚至有相当多的行业，监测外国科技刊物和翻译相关技术文章的工作会一如服务任何单一企业一样便宜。

用于这目的而投入的资源，各国似乎大不相同，而美国显然不是领导者。虽然以下的调查已经超过十五年，我们怀疑调查的主要结论在今天是否与当年调查有所不同。Edwin Mansfield 调查了十三个行业的一百间美国企业，在 1990 年报告谓受访者认为美国企业在监测外国科技发展时的开支（占销售额的百分比），只有 29%是和日本竞争对手相提并论，47%谓他们的开支与德国同行相若，与法国相比有 51%，与英国相比有 70%（Mansfield, 1990, 343）。假设这差距持续至今（我们怀疑是如此），这可能是机会让成长中的经济因监测和采用外国技术而取得差别优势。

缩小科技差距的一种方法，是由联邦政府设立科技监测办事处，有专业人员利用外国刊物来监测，翻译和传播有关资料。这办事处可设于现有机构，如商务部，甚至是专利商标局的另一部门（但新办事处要有额外资金，不是抽调过劳的专利商标局现有人员离开当前的工作）。这办公室无需是大规模，许多工作也许可以外包给美国大学。再者，联邦办公室可求助于世界各地美国大使馆人数众多的科技人员，其主要任务是监测科技发展（科技杂志，专利申请，企业通讯和报告），并定期向华盛顿报告。结果可以汇编为数据库，翻译成英文，并广泛利用互联网查询。使馆的专家还可以帮助促进美国和外国企业和本地企业的技术转让协议。

大学是把外国技术转移到美国的另一个潜在而重要的传输链路。在二战后颇长时期，外国学生来到美国在我们最好的大学学习，他们往往得到本国政府赞助，取得用于本国的尖端技术，管理技能和知识。事实上，在美国大学取得科学与工程博士的本地和外国出生毕业生之间的比例历年来已显著改变：在 1966 年，这些学位有 77%是授予本土出生的美国人；到了 2000 年，这数字已下降到 61%（Freeman et al., 2004）。2001 年，自 911 恐怖袭击事件后，美国移民当局已经收紧外国学生来美国继续科学和工程研究的资格。我们认为这是错误，美国移民政策应更宽松对待外国学生，对在数学和科学有关领域取得学位的外国学生给予长期工作签证，甚至立即归化成为公民（Becker, 2005；和 Schramm and Litan, 2005）。2006 年，美国决策者同意这论点。美国国会把「H1-B」科学和工程入境客工签证的年度限额从六万五千增至十一万五千人；在 2006 年夏天，开始讨论是否让更多外国学生在取得数学，工程学，科技和物理科学美国大学高级学位后成为永久居民（我们偏向自动取得公民身份）。

与此同时，我们还敦促美国政府吸取其他国家政府的教训，提供更多奖学金资助美国学生到外国大学学习工程和科学。这计划把现有的富布赖特研究生奖学金¹⁶³扩大到大学本科和研究生的学校，而且补贴美国学生学习他们打算进读国家的语文。在二十一世纪日益全球化的经济中，政府有正式政策是适当的，促使美国学生更好为全球竞争工作和创业做好准备。认识到我们可以从世界学到很多东西是良好的开端。

最后，要加速技术转让不仅只是派遣美国人到国外，也可以欢迎在这里的训练有素的外国人。这

¹⁶³ Fulbright postgraduate fellowships

样的政策可能会被高技能的美国同行坚决抵制，他们的收入增长可能因为训练有素的劳工供应量增加而减少，就像较低技术工人通常反对劳力密集的进口货物或低技能工人移民。但是，在这样一个知识越来越没有界限的世界，不利用外国劳工的培训和技能将是集体错误。

利用企业所得税制度鼓励创新

一如个人所得税，可以利用企业所得税来鼓励创业型企业。我们想到企业所得税的一项修改——无论这些税项是增加或减少（许多经济学家长期以来坚持如此）或是大概保持现状——可有助促进大企业和历史较短，更具创业精神的企业一起创新。

我们的具体题目是股票期权，这自 1990 年代初以来已成为日益受欢迎，奖励个人的手段，尤其是在高增长，高科技企业。股票期权让持有人有机会以某一特定价格（履约价格）买入企业的股票，从而提供如股票价格上升时潜在的赚钱机会，另一方面这没有亏本的风险（因为如股票价格不上升，股票期权持有人没有动机行使这权利）。原则上，股票期权有助解决被称为「委托—代理」的问题，即是股东是委托人，而企业经管理层是代理人。这样安排会产生问题：即代理人首先照顾本身在企业的利益，照顾企业所有者在利益只是次要，甚至放手不理。给予企业管理层拥有权，或者至少是潜在的拥有权（一旦行使股票期权），理论上股票期权会更好把企业管理层和股东的利益保持一致。

但目前的股票期权有重大缺点。如期权的价值只是与企业的股票价格挂钩，而股票价格又可以暂时被高于预期的收益所推高，管理人员可能有动机「做假帐」，即是伪造会计记录：少报开支或虚报收入，以超出预期收益（尤其是追踪上市企业命运的股票分析师的期望），希望在股价上升后能兑现自己期权。1990 年代末和 2000 年代初的企业丑闻，可以解释为就是这样的一系列事件（Bogle, 2005; Bromwich et al., 2002）。

2005 年的财务会计准则委员会¹⁶⁴决议可能纠正股票期权的一些滥用行为；决议要求美国的上市企业使用已批核技术的任何一种，开始记录股票期权作为奖励的开支。较早之前国会施压反对委员会这样的措施，很大程度上是为高科技企业代言，这些企业担心把期权列为「开支」的办法会妨碍他们吸引有天份的员工和管理人员。该委员会讨论超过十年才采取这行动。没有充分证据知道这样的担心是否在现在或以往任何时候是有道理的；但即使有道理，这也可是以解决：新企业在交易所上市后，在有限的时间内可豁免「列为开支」的要求。

但是，我们在此要处理的问题是股票期权在**税务上**是如何或应如何处理。财务会计准则委员会的规定，基本上是企业估算发出股票期权的相关费用，而当前的企业所得税规例是只有当雇员**行使**期权时才允许扣减。税务的股票期权价值不同于财务报告的价值，很可能是基于行使和履约价格（税务定义）来验证股票期权的开支，是比估算发出期权时的价值（呈报定义）较为容易。对我们来说，更重要的是美国税法允许企业扣除股票期权的相关费用，**不论相对于同一行业**的其他企业或所有其他上市企业，企业本身的表现是如何。以这种方式构成的股票期权（几

¹⁶⁴ Financial Accounting Standards Board

乎全部期权)不是因为出色表现而奖励管理人员和员工;相反的是期权持有人可以受益于企业成绩在水平之下,因为只要企业的股票价格上涨,他们行使期权就可以袋袋平安。

再者,虽然企业一般限制管理人员和雇员在授予期权后有一段时间不能行使,限制往往只是短短的六个月。因此,期权持有人有动机尽力争取企业股票的短期表现(包括做假帐),而把这些活动可能对企业业绩的长期发展的影响置之不理。

我们认为如扣减股票期权费用能符合一些条件,企业所得税法会更好鼓励出色又长期的企业业绩(因而鼓励创新);这些条件是:(1)股票期权不能在相当长的期限行使,比如五年;因此任何拥有期权的人的考虑会超越股票价格的短期效应;(2)股票期权必须是基于业绩,其数额取决于该企业的业绩超越可比较的企业或本身过去的记录。¹⁶⁵另外,规范上市企业报告的美国证券交易委员会应要求及时披露高级管理人员出售股票,使投资大众知道「内幕人士」是何时出售他们的股份。

所建议的税制改革,连同建议的披露要求,应会阻止管理人员采取行动人为推高公司的股价,然后出售股份拿走台上的筹码。从更正面的观点来看,建议中的改革应对企业管理层说清楚:要提高本身的奖励,唯一方法是改善公司的创新步伐,这对股东和整体经济都是好事。

鼓励以大学为基础的研究商业化

明显的,创业家必须有动机把创新带到市场。大企业也是如此,虽然我们认为他们的创新本质上更可能是渐进的,只有在这些企业面临竞争压力要持续参与创新军备竞赛时才拿出来。

至少在美国,大学也已越来越成为新科技知识和新产品及工艺的来源。¹⁶⁶随着科技变得更为复杂,大学可以发挥更重要作用以推动创新,以创意推动大小企业的创新军备竞赛。直至1980年,对大学及其院系创新的拥有权程度,还有一些不确定性,许多人认为这阻碍了创新商业化。

Bayh-Dole 法案清除了这种不确定性,明确允许大学及其院系商业化,从联邦政府资助的研究中得益。立法的目的是推动以大学为基础的科学「走出去」和尽快进入商业市场,不管是通过成立新的合资企业,或是向大企业出售或转让技术;许多大企业转而求助大学以补充自身的创新管道。

从一些指标来看, Bayh-Dole 法案表面上是成功的:从1980到1990年代中期,大学占国内专利的份额有四倍增长(Mowrey, 2005)¹⁶⁷,以及由大学孕育出一些具知名度的高科技企业:谷歌 Google(互联网搜索),基因科技 Genentech(生物科技), Chiron(疫苗), Cirrus Logic(讯息科技)和 Netscape(制定第一个广泛使用的互联网浏览器,后来黯然失色败于微软,部分原

¹⁶⁵ 由于美国财务会计准则委员会要求,为财务报告的目的,股票期选择权列为开支,一些企业(微软是突出例子)已经发出持有期往往有限制的股票取代期权奖励。作为奖励,股票奖励在这方面是优于期权,因为当股价下跌,管理人员有损失;这与期权不同,期权的价格不可能低于零。然而,如税法按照我们对期权的建议,允许股票奖励在同样的条件下列为开支,股票奖励的价值会提高。

¹⁶⁶ 美国大学发明的一些主要商业创新清单,其中包括谷歌搜索引擎和前列腺癌特异抗原测试,请参阅美国大学科技管理人协会网站: <http://www.autm.net/betterworldproject.cfm>。

¹⁶⁷ 但是, Mowrey 本人对专利和许可活动增加, Bayh-Dole 法案在何种程度上有贡献持怀疑态度。

因是因为有些行为被美国法院认为是违反美国反垄断法)。大企业和风险投资公司也急切地在大学大门之外排队，不再等待公司分拆出来，而是一开始就寻求大学最好的科技授权。近年来，其他国家（以前阻止大学开发的创新商业化，理由是这将分散对教学和基础研究这些核心职能的注意力）一直在寻求执行或已经通过他们本身版本的 Bayh-Dole 法案。

虽然有这些表面的成功，但我们认为大学研究外流创业家和大企业的速度不如理想，创业家和大企业正试图通过拥抱和利用新开发的科技变得更具创业精神。商业化报酬的诱惑似乎只激励少数且为数不多的研究人员。例如，只有四间大学每年产生超过一百项专利，只有十间大学一共呈报二百七十多项披露（披露是新发现申请专利前的阶段）。表 18 总结落实商业化的行动，说明是多么有限。

表 18：大学科技授权的累积收入						
	五年总额	财政年度 2004	财政年度 2003	财政年度 2002	财政年度 2001	财政年度 2000
加州大学系统	\$575,096,000	\$79,265,000	\$67,019,000	\$88,148,000	\$72,899,000	\$267,765,000
哥伦比亚大学	\$460,377,115	n.a.	n.a.	\$168,097,058	\$143,342,000	\$148,938,057
纽约大学	\$291,979,740	\$109,157,450	\$85,946,382	\$62,700,209	\$25,691,655	\$8,484,044
斯坦福大学	\$225,707,852	\$49,501,622	\$45,383,189	\$52,712,041	\$41,167,000	\$36,944,000
佛罗里达州州立大学	\$219,931,655	\$14,316,563	\$24,023,189	\$52,077,120	\$62,077,749	\$67,437,034
麻省理工学院	\$194,083,674	\$30,031,032	\$26,824,897	\$28,706,848	\$77,040,976	\$31,479,921
威斯康辛大学校友研究基金会	\$164,248,265	\$47,976,489	\$36,765,393	\$32,340,266	\$24,230,361	\$22,935,756
佛罗里达州大学	\$159,298,772	\$37,446,673	\$35,278,127	\$31,615,691	\$28,683,282	\$26,274,999
明尼苏达大学	\$150,611,500	\$46,198,818	\$38,083,275	\$26,458,840	\$16,727,250	\$23,143,317
密执安州立大学	\$146,661,298	\$36,578,455	\$23,931,337	\$30,032,740	\$30,397,759	\$25,721,007
罗切斯特大学	\$145,562,700	\$33,736,882	\$26,741,537	\$42,095,533	\$29,589,000	\$13,399,748
华盛顿大学	\$136,058,292	\$25,202,792	\$29,282,203	\$24,823,037	\$26,446,297	\$30,303,963
全部向美国大学科技经理人协会呈报的机构 (美国和加拿大的大学、医院、研究院)	\$6,348,048,669	\$1,361,613,710	\$1,250,818,557	\$1,255,665,014	\$1,153,534,736	\$1,326,416,652
头十名的总额	\$2,587,995,871					
头十二名的总额	\$2,869,616,863					
数据来源：美国大学科技经理人协会《美国科技授权调查，财政年度 2004 调查小结 AUTM U.S. Licensing Survey, FY 2004 Survey Summary》Ashley J. Stevens, Frances Toneguzzo 与 Dana Bostrom 编辑 (Northbrook, Ill.: Association of University Technology Managers, 2005).						

我们认为如能减少官僚作风，有更积极进取的精神，大学可以做得更好，把他们的带到市场，即

即使是那些在创新和商业化活动已颇为集中的大学。**Bayh-Dole** 法案一项无意的副产品，是大学某种程度上认为他们要落实法案，只能（或者至少是最好的）把商业化活动集中在内部的科技转让办公室。大学有充分理由相信这一点。从原则上说，这些办事处应当能够帮助有创业精神的教员确定自己的创新是否可以申请专利，或得到某种形式知识产权的保护，然后支付呈交专利申请文件所必要的法律工作，和谈判授权许可或在商场创业使用。因此理论上大学科技贸易办事处应能够加快以大学为基础的创新商业化。

但是，**Ewing Marion Kauffman** 基金会员工收集的研究记录透露，在实践中（除少数例外）许多大学科技贸易办事处已成为商业化的瓶颈。鉴于办事处是大学的官僚机构，开支方面很难吸引流向私营部门的谈判，授权和法律先进人才。再者，典型的大学科技贸易办事处是人手不足，这无可避免放缓商业化进程。因此，虽然大学教师在技术上受约束：商业化活动要通过科技转让办公室，许多大学教师都「走后门」，绕开办事处（**Shane, 2004; Audretsch et al., 2006**）。再者，极少有科技转让办公室能够有足够收入来支付费用；某些大学有大量授权收入是例外。

我们认为如大学尝试一些不同安排，将大大改善商业化进程。要减少与授权谈判相关的延误和交易费用，大学可以合作开发或效仿其他国家制定标准授权协议。一个明显的模拟是典型的出版合约，说明适用于通过不同媒体销售的标准专利费。专利费以及其他可能条件可能因为授权是否独家而修改。诚然，这可能无法规范创办业务的安排，可能继续需要按情况制定协议。但是，如科技转让办公室受到一定程度的竞争，这过程也可以加快。

科技转让办公室无法为大学产生利润，其中一个原因（这似乎是办公室存在的主要理由）是他们既不能达到足够的规模实现规模经济，也未能吸引私营部门可用的授权和其他有专业知识的员工。如一个地区的大学（至少是公立大学）结合本身的资源共享一个科技转让办公室，而不是各自继续保留办公室，问题可能得到解决。可以肯定的是，分担安排会有一些前期和或许持续的「地盘」问题，但假设这些大多可以事先解决（通过那些发明「归功」于那些机构的协议），这种联合安排的规模经济应明显抵消任何运作上的困难。

另一个概念是大学要改变科技转让办公室的目标，从争取最大利润（或至少尽量减少损失）改变为安排能最多「交易」。要是办事处知道评分是以能够帮助多少创新「走出去」计算，可能会放松瓶颈，减少延误；瓶颈和延误是因为转让办公室过于把宝贵的时间和金钱集中在安排一项或几项科技的「完美」授权安排，忽略了堆积如山的创新有待处理。

第四个是更为激进的想法，大学尝试结束科技转让办公室的垄断，这源于要求所有教师的任何创新授权或其他商业化都要使用该办公室。相反，大学可以让教师选择本身的知识产权代理机构或大学的科技贸易办事处。允许竞争应会激励转让办公室改善表现，减少延误和交易成本。¹⁶⁸

也许是最激进的建议是大学在一些领域只需放弃追求前期利润，免费提供某些知识产权；这是按

¹⁶⁸ 据我们所知，设有科技贸易办事处或相等办事处的各主要大学，只有威斯康星大学目前允许这种竞争。

照开放源代码模式成功发展 Linux 计算机操作系统软件。这一政策将加快把新创意带进市场。大学希望教员产生的创意成功商业化带来利润，其实可以期望稍后以不同的形式获得，或许是从中获利的个人或企业慷慨馈赠。这个想法不是牵强。大学现在已经是极为依赖感恩校友捐赠重要资源或营运费用。如教员可以享有创新商业化的全面权利，现实的说，大学可以期望感恩的教员会有类似的捐赠。

虽然看似不同，这些建议有一个共同目的：加快把大学产生的创意进入市场。这在财政上既有利于大学，也是重要的社会公益，尤其是当世界各地越来越多企业总部要决定在那里设置研发机构，部分是基于容易联络以大学为基础的研究人员和产出（Thursby 与 Thursby, 2006）。

那么，为什么没有大学校长采用一项或所有这些措施？我们怀疑部份答案是大多数大学校长本身不熟悉商业化进程，就像处理讯息科技的决定：授权一些人处理，假定他们通晓这领域。在信息科技领域，这可能是明智的策略。但是，当涉及到科技商业化，授权予独立办公室的危险是科技贸易办事处的主管和雇员可能有本身的既得利益，寻求维护自己职位和可能扩大业务。鉴于大学校长有许多责任，不足为奇的是他们在很大程度上会忽略科技贸易办事正在做什么，以为任何商业化都是成功（可以说是「免费货品」），但校长不知道实现商业化进程可否有不同的安排。

联邦政府在这方面可以发挥建设性作用。在最低限度，向大学调拨款大量研究基金的关键机构（美国国立卫生研究所，美国国家科学基金会，能源部和国防部）可以集体同意（也许在白宫科学顾问和（或）国家经济委员会主席的指导下）召集大学校长，告知并说服他们商业化的替代模式。更积极的做法是这些机构把大学的研究拨款附带条件，要求大学尝试一项或多项方法来加速商业化。无论如何达致，当更多大学熟练掌握转让科技，当大学组织变得更加有效率和创造性，创业家和大企业，美国和世界其他地区都会受益。

保持训练有素的劳动力

任何经济体系人民享有的生活水平，是依赖于劳工的生产力。如工人有更多和更好的资本设备，他们的工作更有成效。如工人得益于教育和培训，他们也更富有成效。

任何经济体系要维持经济增长，创新竞赛至为重要；教育和培训对创新竞赛发挥重要作用。在「第一回合」成功的企业，除非管理人员和工人有产生创新的技术，或至少熟悉和购买他人开发的创新授权，否则不能预期在随后的竞争「回合」中继续成功。

随着二十一世纪来临，美国人已越来越担心中小学教育系统的质量，以及是否有能力为新世代美国人继续提供必要技能。由高资格和有影响力人士出掌的多个委员会已经注意到一系列学生成绩令人失望的统计资料，特别是数学和科学。根据各项国际测试，美国学生在这些科目的排名远远落后于世界各地；对美国学生的平均成绩有多差劲，究竟他们的相对表现是在高年级时滑落或是随着成长基本上保持相对平稳，这些方面仍然有一些争论。

与此同时，在大学层面，美国出生的青年对数学和科学的兴趣似乎下降；因为 2001 年 9 月 11 号恐怖袭击事件之后的移民限制，近年来占数学和科学毕业生颇大份额的外国生人数已经减少。以二十五至三十岁曾受高等教育的人口比例计算，美国曾是第一位，但到 1991 年已下降到经合组织国家的第三位，在 2003 年已下降到第八位（Bowen, 2005）。¹⁶⁹ 总之，美国各级教育的情况令人相当不安，其他国家的教育程度正赶上我们，支付的工资低得多，而我们的训练未来劳工的制度似乎问题多多。鉴于在美国受教育的外国科学倾向回到本国，那里有最先进的研究设施等待他们，这种情况显得尤为可怕（Lemonick, 2006）。

但是，必须恰当理解美国面临挑战的消息来源和后果。K-12¹⁷⁰的统计数字虽然令人震惊，这只是平均排名，夹杂着出色郊区公立和私立学校里我们最好和最聪明的学生，也有许多效果不好的城市学校。美国学生在大学前的数学 / 科学成绩欠佳，真正的担心可能是这预示今后的收入不平等，而不是对持续科技变革的意义。

同时，对美国工程师的关注明显不足，忽略了几个重要事实。首先，以大学和研究生水平的工程师绝对数量计算，尽管美国落后于中国和印度，但以人均计算，美国排名仍然远高于这两个国家。¹⁷¹ 这应会持续一段时间，如果不是无限期。其次，比较绝对数量没有考虑到美国和其他国家培训的工程师的不同质量。虽然中国，印度和其他国家有第一流大学培训工程师，美国有更多这样的高等院校学位，培训出高度训练有素的工程师和科学家。即使世界其他地方培训出和利用更多科学人才，从长远来看，这将有利于其他国家和美国；我们在前文已给出原因。最后，美国市场没有工程师短缺的讯号，否则需要他们服务的企业提高工资会比以前为快，从而诱使更多人进入该领域。决策者最好留意上一次敲响工程师短缺的警钟：1987 年，美国国家科学基金会预测工程师有短缺，这促使美国国会增加奖学金的拨款，扩大外国签证津贴，终于导致数年后美国培训的工程师供过于求，很多人找不到工作（Friel, 2006, 40）。

作为群体，工程师和科学家依然可能创造的社会效益是远超过他们累积的私人利益；在这方面，工程师和科学家和教师一样。这也是为什么我们认为政府有理由继续资助他们的教育，以及通过大学提供研究经费，间接增加对他们服务的需求，因而提升他们的就业前景和收入。现在的情况是联邦政府对基础研发的支持多年来一直稳步下降，从 1965 年占国内生产总值 2%，减少至 2005 年不及一半。再者，联邦政府支持研发的成份已随着时日改变，从物理科学，工程科学，数学和计算机科学转移到医疗科学¹⁷²；布什政府提出的 2007 财政年度联邦预算开始在以后十年扭转这趋势。业界研发投入的表现已优胜于美国联邦政府支持的研发，但这是应用研究而不是更有可能滋生激进突破的基本研发（Friel, 2006）。

¹⁶⁹ 原始数据来自经合组织，该组织是由世上最富有国家组成。

¹⁷⁰ 译注：K-12，美国学制的十二年级，通常 17-18 岁。

¹⁷¹ 例如，虽然中国每年有五十万名工程系毕业生，印度有二十万，美国少于十万，以人均计算，美国在同一年毕业的工程师是中国的两倍，印度的五倍（参见 Friel, 2006，基于美国国家科学院的数据）。

¹⁷² 特别是自 1980 年代中期以来，尽管联邦政府对物理科学，工程，数学和综合科学的五十至六十亿美元（2004 年美元）资助一直保持相对稳定，联邦政府对生命科学领域的资助已增加约三倍，从 1984 年约五百亿美元增至 2004 年约一千五百亿美元（参见《竞争力国家峰会》National Summit on Competitiveness, 2005 年）。

无论美国科学家和工程师的数目是否太少，太多或恰恰好，毫无疑问美国企业日后将要求其他工人有更好的数学和科学技能。没有这种培训的工人会发现自己在职场处于不利的竞争地位，因此不能期待享受拥有这些技能的工人的生活水平。只要技能在人口中的分布是高度不均衡，收入也会如是。整顿这些教育不平衡的标准处方当然是花更多的钱。多份突出的报告以及布什总统本人已提出各种增加资金的建议：更多数学和科学教师，设备，辅导培训等等。¹⁷³ 我们赞同这一做法，只限于是根据普遍存在于私营部门以业绩为基础的薪酬制度，把任何额外教育资金向教师投放。否则的话，额外资金可以改善教育任何一班学生成绩的可能性微乎其微。

更根本的是需要同样注意**教育资金是如何使用**，而不是总金额。与教育政策同样有争议的是人们普遍认为美国没有从数以十亿计的教育金钱得到最大的可能「爆炸」。例如，令人震惊的是对改善弱势社群学生的成绩有什么实际教育工作的做法，只有极少研究。我们的教育做法很像十九世纪前的医疗方面，当时医生在没有证据之前就只是选择放血和拔罐作为大多数疾病的普遍疗法。不管做了什么，缺乏研究最佳教育做法这方面必须纠正。再者，改善全体学生的教育成绩，特别是那些来自弱势背景的学生，需要在地方层面促进更多竞争。特许学校是竞争的一种形式，但我们希望看到至少有某种形式的学券制，经济学家 Milton Friedman 很久之前已有此建议。如私立学校学券不为宪法接受，那么，至少家长应该有权选择子女在那些公立学校进读。¹⁷⁴ 如没有足够的选择，那么，再一次至少公立学校当局应把公共特许学校和其他公立学校一视同仁，提供每名学生的对等资助，一如现在的传统公立学校。

增长的政治经济

像本书一样的著作，一个问题是书中提出的政策建议可能被认为至少在短期内是不切实际或政治上不可行。可悲而不幸的事实是在任何民主国家，政治领导人很少预见问题，而只是响应真正或人为的危机。关键的问题是：危机发生时拉动了什么政策杠杆？问题的答案往往从书架拿出在学界或智囊团群体渗透已久的政策处方或意见，拍拍灰尘，然后以某种形式写入法律。危机引导政策的例子，在整个美国历史比比皆是：1933 和 1934 年的证券登记和披露法案以及 1933 年的 Glass-Steagall 法案分隔开商业银行和投资银行；这是在深陷经济大萧条后才获得通过；1980 和 1990 年代颁布的银行业改革法律，是在 1980 年代存款机构倒闭浪潮后才立法；2000 年代众多企业丑闻后才采纳 Sarbanes-Oxley 法案。这些步骤通常是亡羊补牢；在某些情况下，到头来适得其反但难以废除或修改（最有名的例子是 Glass-Steagall 法案。参议员 Carter Glass 是提案人之一，在立法后仅仅两年已敦促废除，但这意见超过六十年未被采纳）。

政治领导人有时成功「制造」长期恶化问题的危机，以便创造动员政策行动的紧迫需要，特别是当需要美国国会的行动；在这些情况下，政策也会改变。这方面的例子包括 1960 年代对贫穷宣战；1986 年简化税法；1990 年代的福利改革撤消了 1960 年代对贫穷宣战的部份政策。并非所

¹⁷³ 例如，美国国家科学院，美国国家工程院和医学研究所的多项建议之一，是每年招募一万名科学和数学教师，办法是给予四年大学奖学金（每名教师每年高达二万美元），以换取承诺在 K-12 学校任教五年（教师在条件差的小区任职另有一万美元奖金）。以平均每年一万美元计算，每年有一万名大学生的稳定供应将耗资一亿美元，看来是很小的代价。但是，该报告包含许多其他建议，大大增加了整体成本（见国家科学院，2005 年）。

¹⁷⁴ 在 2006 年 1 月，美国佛罗里达州最高法院推翻派发给学生的私立学校学券，这些家长子女是在成绩欠佳的学校就读。早些时候，美国俄亥俄州最高法院也作出类似的裁决。

有制造的危机都导致公共政策的行动,但是这一类的例子包括布什总统企图在第二个任期内改革社会保障,和克林顿总统在第一个任期大胆努力改革医疗保健制度。两者都失败,因为公众无法理解改革的迫切需要,和(或)对任何改革应如何架构有重大的分歧。

维持创业型和大企业资本主义的适当混合,以使长期增长继续和加速,也许是比动员公众及其民选代表来处理本书强调的问题更加困难。这是因为公众往往认为经济增长更多是周期性问题而不是结构性,也就是说只是在经济衰退时需要处理。不能指望公众(或甚至经济学家)区分总产出的周期性短缺和经济增长向下调整。更加困难的是公众或政治领导人都不能容易想象如采用某些政策以加强创新和经济扩张,长期来看增长可能会高于现在。

总之,在没有危机迫使他们采取行动时,不能指望决策者采取表面上激进的行动以创造恰当的「资本主义」混合,从而提高长期经济增长。没有经济衰退,不能指望政治领导人会设想能够利用公众目前担心印度和中国的经济竞争日增,从而制造这样的危机。但是,如果采取行动的动机完全是为了挫败察觉到的外国威胁,那么就有很大的危险,决策者做出错误的事情(如通过提高货物,资本和创意的障碍,转为内向),而不是采取我们认为是应更具建设性的步骤来加强我们的国内经济。

政策行动的较为可能来源是另一次衰退,这对数以百万计就业受到威胁的工人来说是过于真实。当然,当出现这情况时,宏观经济政策可用来拯救经济,虽然在未来的经济衰退时,联邦政府的庞大预算赤字会抑制利用财政政策(无论是进一步减税或增加开支)。但也也许是因为只剩下货币政策将来帮助经济走出低迷,决策者需要寻求其他措施以刺激经济的长期增长率。如果当这种情况发生,我们在此概述的框架重点是加强大大小小的创新,应对政治领导人有吸引力。

许多年前,英国经济学家凯恩斯写道:「相信自己是颇为不受任何知识影响的实际男子,通常是一些过气经济学家的奴隶」(John Maynard Keynes, 1965)。幸运的是,我们当中没有一个人是过气的。但我们希望在这里提出的想法将会在未来影响实际的男男女女,落实措施来维持和确实把美国经济迄今已实现的经济增长骄人纪录更上层楼。

总结思考:为什么接受我们的分析?

在所有这些讨论和辩论之后,如读者保留超过一定程度的怀疑,这是可以理解的。毕竟,知名及具资格作者近期发表了许多著作,各自大力提倡本身的经济增长菜谱:先进经济体系如何能保持增长,滞后或正陷在贫困的又如何可以加速。再者,拥有大量资源的各个国际组织有本身的行动清单,认为这些行动是必要的,甚至已足以实现这些目标。然而,以前发生的经济增长奇迹(在亚洲,以色列,印度和爱尔兰)是自我生成,没有外界专家咨询意的明显帮助。如果是这种情况,那么为何要重视任何有关增长成分的声明,无论是他人或我们本身的?

因为我们认为,自力更生的成功国家提供了重要经验,其他国家可以而且应该借鉴;本书主要是提炼了我们认为这些经验可以传授的重点。可以肯定的是各国的历史和文化有重大分歧,现在是

如此，将来也是如此，因此没有「大小同码」的秘方。我们试图抵制屈服于这种诱惑，反而是提出秘方的可能元素，我们认为这些元素对经济增长是重要的，但各国领袖如何和以何种方式应用这些成分必须由该国的特殊情况塑造。

尽管如此，我们解读的历史证据和繁荣，创新，并迅速增长的经济体系的经验，为希望本身会一如前者那样成功改善人民生活水平的经济体系指出两个非常重要的结论。首先，激励是关乎重要。其活动促进经济增长的国家，回报是增长速度将高于情况并非如此的国家。第二，创业家对增长过程的贡献是巨大的。

本书主要集中在第二项主张。但是，有什么基础令我们有信心认为有大量具生产力的创业家可以有重大的影响？当然不可能有绝对的确信。历史实际上为我们提出实例和轶事，我们是在此基础上提出结论，但结论提出的推断可以是强大和几乎是毫不含糊。

也许最突出的例子是蒸汽机，比何单一发明更为确定了工业革命。回顾蒸汽机的历史不无裨益；林肯总统概括如下：

「毫无疑问，有利使用蒸汽动力是现代发现。然而，远至两千多年前，不仅有人观察到蒸汽的动力，而且实际上制成由蒸汽动力推动的巧妙玩具；那是在埃及亚历山大港。

看来奇怪的是无论玩具发明者或其他人，在此之后这么长的时间都没有认识到蒸汽会推动有用的机械以及玩具。」（Lincoln, 1858）

要解释林肯之谜，答案是罗马时代真正的创业家精神主要是军事征服和胜利的回报。中世纪的中国有类似的故事；中国有一系列骄人的发明，同样没有办法进入商业化应用，这情况维持直至几个世纪之后。将这些与瓦特的经验对比，他在改善蒸汽机后与杰出创业家 **Matthew Boulton** 联手。**Boulton** 着手积极推销这设备，当时的普遍使用是从矿场抽水。在认识到这市场已接近饱和，他要求瓦特再次投身寻找方法，改装发动机作其他大量用途，很快就找出很多其他用途。由此而起的工业革命改变了美国和欧洲。我们从这段历史吸取的教训：没有创业家，没有正确的激励让他们热情和不懈努力投身于把发明商品化，就不能指望有经济发展，事实上也不可能有经济发展。

在我们看来，从突出的历史证据显示，这些当时的创业精神和适当激励，是任何经济增长必不可少的因素。简而言之，这就是本书的核心教训，我们认为不能也不会轻易被驳倒的一个教训。

附录

经济学家喜欢做两件事：理论和计量。第一份工作越来越多是留给最倾心数学或有天份的经济学家，在这专业中也往往得到最高的奖励。诺贝尔（经济学）奖得主鲜有不利用一些优雅的数学工具来证明或解释看来是基础论点。虽然这有时被没有这些技能的经济学家嘲笑，他们认为更重要的是着眼于经济体系的制度，文化和历史；数学应用于经济学还是有用的，因为可揭露一些令人惊讶和重要的见解。

大多数不专注理论的经济学家埋首于「实证研究」，使用（日益复杂）的统计技术以测试理论。我们已经讨论这种分析用于评估推动经济增长的因果因素时的限制。尽管如此，我们承认直到至少有某种程度的统计验证（虽然外行人一般不会应用这种严格的标准），有关经济增长的主张不会被这专业广泛接受。例如，我们希望能够测试有关我们四类资本主义的各种理论。我们希望解答问题，如：寡头经济增长是否低于其他经济体系？国家指导和官僚体制可以在一段长时间内产生经济增长，但到了那一点会泄气？这些经济体系是否无可避免会到达这一点？如果不是这样，为什么不会？而且，正如我们较早前提问，创业型企业和大企业怎样混合（也许以每类型的相对产出来计量）最有可能争取最大限度的增长？答案是否取决于国家的经济发展阶段（以人均收入计量）？

如果要计量和（或）分类资本主义经济体系有多大程度符合我们概述四类的一个或一个以上，这些问题都需要检视。不幸的是，这项工作困难的，可以想象是不可能的；但无论如何，这不是我们在此承担的工作。我们相信如果我们的论点至少与一些经济学家有共鸣，其他比我们更为专业的人士会投入精力和资源来收集和分析有关数据。但是，如果我们说对了：大多数经济体系表现出几个或所有资本主义类别的**某种组合**，那么把整个经济体系放在这个或那个箱子内只会是徒劳无益。相反，更为深入的是能够跟踪任何经济体系中不同类型资本主义的组合，或许是以已分类为这四类之一的企业所产生的附加值计量。

如要在任何合理的时间内做得到，即使这可能也是困难的，如果不是不可能的话。十多年前，秘鲁经济学家 **Hernando de Soto** 已提出这些因素在鼓励或妨碍发展中国家经济增长是至关重要，他的观点很受欢迎；但正如我们在第五章提到，世界银行过去两年才组装一套指标来衡量法律制度和监管负担的力度。但由于世界银行无法收集早期阶段的这些数据，要经过许多年才可以收集到一系列足够可用于统计分析的时间跨度数据。要收集我们概述的各种形式资本主义在不同经济体系所占的份额，情况也是一样。

在此之前，同意我们分类的决策者和经济学家不得不满意于不同经济体系的印象观点，辅以硬统计数据的小价值东西。不容易得到国家指导经济体系的数据，因为正如我们指出，国家指导以多种形式出现，外部观察者往往难以发现其微妙之处，更不用说要计量。测量或指明寡头资本主义的数据较为容易收集。再者，一如前述，这种经济体系的特点往往是收入高度不平等，存在着大量地下（即非正规）部门，以及大量腐败现象。收入不平等可以很容易测量，但腐败和非正规部

门的规模只能粗略计算。

测试大企业理论

得出以为计量大企业资本主义是更容易这样的结论是诱人的。例如，为何不看看经济体系最大规模的一百或五百企业的增值或职位份额？这看来简单的办法，缺点是国家规模事关重要。在小规模经济体系，相对较少数企业可能占了增值或职位的很大份额，但依国际标准来看这些可能还是小企业。换句话说，在这些经济体系的企业可能是在寡头垄断的情况下竞争，但相对于在更大和更富裕国家的大企业，还是小规模。另一方面，在美国，印度和中国这些国家，最大的企业可能只占增值或职位相对较小的份额，但只是以规模计算已可以定位为官僚式企业。根据这些企业营商的不同行业，他们可能或可能不是在寡头垄断市场竞争。由于这些原因，跨国比较各国固定数量的企业其增值份额很可能不会披露很多事实，更坏的是甚至有可能误导。相反，可能更有启发的是在某经济体系中，顶级企业的**营业额和排名上落**。在大企业经济体系的动态中，可以预期随着时日最大规模企业的排位会有合理的改变，因为一些企业迅速增长，而其他企业消退。在动态不足的情景，没有什么排名上落。

表 19 显示我们想到的数据，只包括自 1955 年以来美国企业前二十位（按收入计）每十年的快照。有趣的是，尽管通用汽车和埃克森美孚大部分时间居首位，到 2005 年都被沃尔玛超过；这家企业在 1995 年名列第四，于 1975 年甚至没有进入前二十名。这列表显示整个时期排名前五位的企业有很大的变动。把焦点扩大到较大的企业组合，更加强了列表的讯息。根据一项计算，在 1970 年代美国的一百最大制造业和工业企业，只有约一半到 2000 年依然存在，其余的通过收购或破产而消失（Micklethwait and Woolridge, 2003, 130–31）。

表 19：1955–2005 年期间美国首二十间公司（以收入计）						
排名	1955	1965	1975	1985	1995	2005
1	通用汽车	通用汽车	埃克森美孚石油	埃克森美孚石油	通用汽车	沃尔玛连锁店
2	埃克森美孚石油	埃克森美孚石油	通用汽车	通用汽车	福特汽车	埃克森美孚石油
3	美国钢铁	福特汽车	福特汽车	美孚石油	埃克森美孚	通用汽车
4	通用电气	通用电气	德士古石油	福特汽车	沃尔玛连锁店	福特汽车
5	Esmark 钢铁	美孚石油	美孚石油	德士古石油	美国电话电报	通用电气
6	克赖斯勒汽车	克赖斯勒汽车	雪佛龙德士古石油	国际商业机器	通用电气	雪佛龙德士古石油
7	Armour	美国钢铁	海湾石油	杜邦化工	国际商业机器	康菲石油
8	海湾石油	德士古石油	通用电气	美国电话电报	美孚石油	花旗集团
9	美孚石油	国际商业机器	国际商业机器	通用电气	Sears Roebuck 零售	美国国际集团
10	杜邦化工	海湾石油	国际电话电报工业	阿莫科石油	Altria 烟草	国际商业机器
11	阿莫科石油	美国电话电报科技	克赖斯勒汽车	雪佛龙德士古石油	克赖斯勒汽车	惠普计算机

				油		
12	伯利恒钢铁	杜邦化工	美国钢铁	阿科石油	州立农业保险	巴郡投资
13	哥伦比亚广播	Esmark 钢铁	阿莫科石油	壳牌石油	美国保诚保险	家得宝家居建材
14	德士古石油	壳牌石油	壳牌石油	克赖斯勒汽车	杜邦化工	威瑞森通讯
15	美国电话电报科技	阿莫科石油	美国电话电报科技	马拉松石油	Kmart 零售	麦克森药物零售
16	壳牌石油	雪佛龙德士古石油	康菲石油	联合科技	德士古石油	Cardinal 医疗产品及服务
17	Kraft 零售	哥伦比亚广播	杜邦化工	康菲石油	花旗集团	Altria 烟草
18	雪佛龙德士古石油	伯利恒钢铁	Atlantic Richfield	西方石油	雪佛龙德士古石油	美洲银行
19	好时年轮胎	Navistar 商用车及发动机	哥伦比亚广播	Tenneco 工业设备	宝洁家庭用品	州立农业保险
20	波音飞机	罗克韦尔自动化	西方石油	Sunoco 炼油	百事可乐	摩根大通银行

数据源：《财富五百大企业》参见网页 <http://www.fortune.com/fortune/fortune500>.

註解 [Ma1]: 简: 宝洁家庭用品

我们不知道欧洲或日本以及其他经济体系过去几十年最大企业情况的类似图表或数据,情况会是怎样。然而,我们猜测在快速增长的经济体系,大企业的排名上落通常会比增长较为缓慢的体系更加明显。无论如何,美国数据给出的印象表明,在过去五十年(如果不是更长时期)大企业部门的经济动力是颇为合理,甚至显著充满活力。如果考虑到创业企业部门,美国经济看来更具活力。

创业数据和理论

谈到资本主义的对立面形式,就需要创业活动的计量或指标。正如本书多番解释,只是计算简单创业家或小企业,或自称是自雇人士的数目,并以此计量创业型资本主义的活力或程度,将会是错误。为了我们的目的,这项计量过于广泛,因为它可能包括比更多的复制型创业家,我们的主要兴趣只是创新型创业家。在这附录的结尾,我们描述原则上调查设计用来收集创新型创业家数量和增长数据的工作。由于斯堪的纳维亚半岛国家和法国有收集这些企业的广泛数据,我们觉得这些国家已经有现成数据,即使要产生也没有很大困难。然而,我们怀疑其他国家是否有这些数据。

创业数据

现在的创业数据零零星星,要测试本书提出的意见,不幸的只是有限价值。¹⁷⁵ 然而,有很多关于创业精神的现成数据可用于其他目的。例如,我们能够区分受雇和自雇人士的人数,这可适用于了解社会行为和知道对监管或其他鼓励或阻碍的响应。同样,我们可以利用新公司成立的数据,以理解监管和体制环境对某国的特定类型创业活动的影响。

¹⁷⁵ 对有关创业家精神现有数据是否足够或有用,类似抱怨参见 Audretsch, Keilbach and Lehman, 2006, 7-9。

自雇数据。在美国,《当前人口调查 Current Population Survey》和《人口普查 Census of Population》有自雇公司数字的每年和每十年的估算。从这些家庭调查数据可以估算在某时间点的自雇人士数目和跟踪随着时间的变化。美国加州大学 Santa Cruz 分校 Robert Fairlie 教授汇集的「创业活动 Kauffman 指数」¹⁷⁶把这些分析推前一步,利用《当前人口调查》相对的基本每月档案,以了解在国家层面创立生意速率的趋势。

但是,跨国比较要找到类似的自雇数据来源,这本身是非常困难。除了文化差异影响调查的答复外,自雇的定义可能因国而异。对无薪酬的家庭工人呈报为自雇人士,各国之间有差异(可能是税收和福利制度的功能),不是所有国家都认为较大型企业的业主是自雇人士。

经济合作与发展组织主要由富裕国家(共三十个)组成,已相当尽力建立可相互比较的跨国自雇数据。经合组织的《劳动人口统计 Labour Force Statistics》一般是根据家庭劳动力调查,提供经合组织成员国的所有自雇数据。因为大多数这些国家(除冰岛,墨西哥和土耳其)使用国际劳动组织准则的自雇定义来计量就业,大部分统计数据都可以跨国比较。作为计算这些自雇率的分母是人口统计数字,这是来自劳动力调查,行政记录和人口普查的混合使用。

不幸的是,美国或经合组织的数据都不能测试本书提出的理论。要区分由于缺乏更好选择或是利用创业机会的自雇人口是不可能的。我们不能区分寻求业务增长与只有兴趣保持市场份额的人士,而且肯定是没有办法确定那些自雇人士是真正的创新创业型的新实体。

新企业成立。美国有保留新企业创办以及全国小企业的数据库。利用业务利得税报税表和行政记录,美国人口普查局有各种项目从这些档案中提取相关数据,以及作为企业调查的抽样框架。

但是,用于创业精神的研究,这些数据的用处有限,也当然不能为调查创新和发展提供更多讯息。这些数据集包括所有收入达 1,000 美元或以上,而其中可能包括副业或不甚在意的生意,因而可能夸大创业活动。利用小企业作为创业家的代用数据,也可能夸大新企业的数目。小企业管理局定义小企业是少于五百名员工,这分类包括的企业可能远远大于我们设想的创业企业,而这些企业可能已经开办了几十年。

国际数据,全球创业观察。〈全球创业观察 Global Entrepreneurship Monitor〉的设计实际上是为了提供回答本文一些重要的国际数据。调查涵盖约四十个国家,目的是提供可比较的创业精神数据,其中包括创新的计量,以及区分利用机会的创业家和必要性创业家。〈全球创业观察〉提出「总创业活动 Total Entrepreneurial Activity (TEA)」指数,计量初生和早期两个阶段的创业精神,涵盖在参与开办或管理成立不超过四十二个月的企业,年龄介于十八和六十四岁的人士。再者,〈全球创业观察〉寻求计量创新:查询受访者的产品或服务是否完全新颖,数据集根据创业家决定创业的理由而计量「总创业活动」机会和「总创业活动」必要性。有了这些讯息,领导调

¹⁷⁶ Kauffman Index of Entrepreneurial Activity

查人员得出结论，认为创业活动和经济增长有正向关系。

虽然〈全球创业观察〉开始确定必然是未来数据收集工作的部份，但数据有关方法的问题和随着时日数据不一致，表明数据是能以严谨和有意义的方式来探讨文本提出的问题。目前尚不清楚〈全球创业观察〉对创业活动的定义是否充分细致可用于科学调查，有可能各国对这定义有不同解释。再者，虽然这些调查的回复率是在商业市场调查的运作范围内，但可能不符合学术分析的较高要求。

〈全球创业观察〉的结果不一致，令人怀疑数据的可信程度是否可用于学术研究。某国的创业率每年有重大改变，以及〈全球创业观察〉对美国的调查结果与美国人口普查局同一时期的数据有矛盾，显示这样的计量方法用于这类型的研究是问题多多。

改进收集创业活动数据

Kauffman 基金会致力改善收集有关美国和在世界各地的创业活动数据。因为我们察觉区分复制型和创新创业企业家精神是有关创业和发展的根基，基金会有多项收集数据的方案是明确打算理清两者之间的对比。

首先，基金会赞助美国学术界研究联邦政府的商业统计。国家统计数据委员会已成立专家小组检讨现有的数据来源，这是因应研究人员要求更好计量年轻和较小型企业，及其随着时日的演化，经济表现和在大经济体系的作用。该小组将在 2007 年完成最后报告，并提出建议以改善高增长企业的数据来源和取得途径，还将提出新的数据收集工作，使研究人员有更好的信息以计量和分析商业的早期生命周期动力，和评价企业形成，选择和增长的理论。

在国际层面也有做出同样努力以进行有意义的比较。基金会通过经合组织赞助的一项研究，开始确定收集国际数据的需求和提出建议。研究评估现有数据的来源，以及识别至今没有可用的国际数据、与创业有关的问题，促请关注高增长企业可供比较数据的来源，为未来工作提出路线图。

因为这两项研究现在处于早期阶段，基金会已采取步骤开始收集数据以便更好地了解美国的复制型和创新创业型之间的差异。基金会开始资助 Kauffman 企业调查，对在 2004 年在美国创办的新企业作多年的纵贯性研究，预期从高科技企业的超取样可得出比大多数商业调查更多的创新企业，并把重点放在企业的金融发展，使研究人员深入了解新企业的融资和增长。

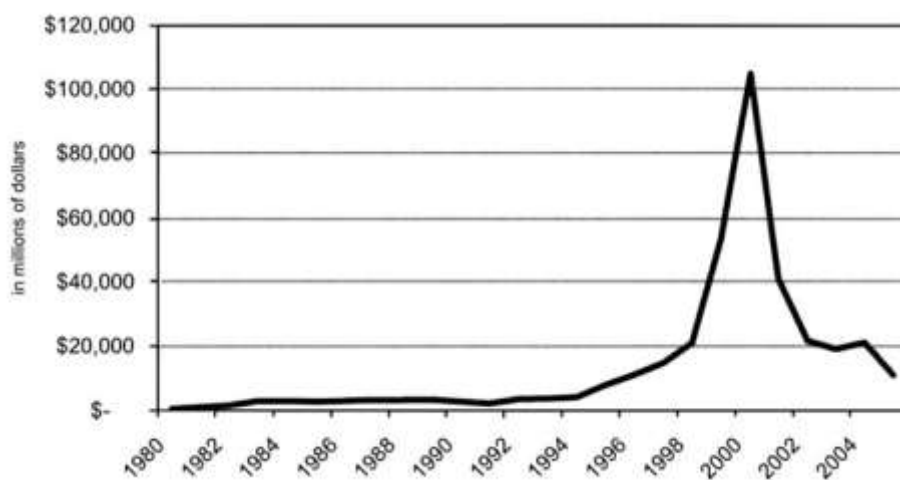
虽然基金会可以开始确定现有数据来源之不足，资助数据收集工作以进一步回答本文提出的重要问题，有真正需求的全面数据收集工作需要多国组织的支持，如联合国或世界银行。这些组织本身有这项极其重要和难以置信艰难任务所需要的广泛资源和关系网络。

创业精神的财务数据

一些分析家认为以企业的财政资源来计量创业精神是有用的，具体是第三方股权融资，风险投资

或天使资本。美国和欧洲风险资本有可用的资料，而其他国家方面则较为有限。至于天使投资在各国的幅度，所知甚少，尽管有人致力收集这方面的美国数据。¹⁷⁷

但是，关于风险投资的数字，必须提到有两种解释。其中之一是由于互联网泡沫在 2000 年爆破，在美国的风险投资基金似乎主要投向现有企业，而不是支持「早期阶段」的企业。因此，即使风投资金的筹集或投资可能不再是与新创企业相关风险的很好指标。对美国来说，天使投资现在很可能是创业活动更好的指标（但迄今为止，没有这项计量的可用全面数据）。第二个解释是虽然风投资金很重要（哈佛商学院的 Paul Gompers 与 Josh Lerner 认为这对许多「创新」企业是至关重要），许多创新企业没有取得风投资金已经启动（Gompers and Lerner, 1999）。



以百万美元计

图 7：美国风险资本投资的趋势。

数据源：普华永道/汤姆森风险经济学/美国风险资本协会 MoneyTreeTM 调查。

创业型活动中一个没有这些困难的财务指标，是通过首次公开募股（上市）筹集资金的企业数目，无论是在当地或外国证券交易所上市交易。但是，即使上市数据也有局限，因为这不包括在美国和世界各他许多私人控股，但迅速增长的企业。

再者，投进风险投资（天使）的资金和公开募股市场的活动，只反映某些类型投资者愿意承担更高风险的意愿。在根本的创业活动之外，这些措施肯定有更多变化。图 7 显示自 1980 年以来美国风险投资基金的总资金流入，显示在 2000 年的高峰约有一千亿美元，其后资金流入急剧下降，在 2003-04 年温和复苏。很难相信在此期间，创新型创业活动或是对风投（和天使）资本最有吸引力的那些活动，会有所不同和以这样的幅度下降。

¹⁷⁷ 这方面的工作始于成立天使资本协会 Angel Capital Association，截至 2006 年 6 月，该组织成员有约一百三十个天使投资集团。Ewing Marion Kauffman 基金会为该组织提供初始资金。

与此同时，美国大企业似乎没有放弃通过风险投资基金和上市来资助早期阶段的企业。¹⁷⁸ 从长远来看，这种融资可能不太支持创业活动，因为导致初创企业成功的较为没有条理的环境，往往与收购前者的大企业其官僚结构有冲突，更重要的是与激励制度有冲突；这是事实。然而，初创企业依然有活跃市场，这情况足以纾缓以上的观点；因为风投资金或上市融资可能减少，创业活动理应随之减少。

所有这一切不是排除风投资金和上市对创业型经济的适用性。正如第五章讨论，随着经济体系成熟，其正规金融体系的深度和复杂性似乎对加强创业精神发挥重要作用。因此，美国的早期资本市场比其他国家较为发达，形式无论是天使集团，风险投资基金，首次公开招股或大企业直接购买早期企业，在在强烈显示美国比别人更有创业精神。

要避免的指标

最后，重要的是知道不要采用什么样的计量作为经济体系中创业活动的指标。在这方面，我们想到的是各种科技指标，如政府发出的专利数目，科学家和工程师的数目。¹⁷⁹ 这两项计量可以揭示经济体系的创新程度，但不是必然说明创业程度。第八章已提到在美国似乎越来越容易取得专利；（创新）可以申请取得专利，但可以置诸高阁多年，直到现有企业或新企业的创业家实际上取得授权或买入，把专利投入使用。同样，印度和中国这些经济体系比以往任何时候培育出更多的工程师，但这些训练有素的人才有许多（也许是大多数）会在现有的官僚企业工作，处理递增式改良，而不是发展和带给市场真正激进的创新，这才是创业型经济体系的特点。日本的专利数量领先世界，但即使日本人也会承认他们的经济体系不是创业型资本主义模式。相反，日本的创业精神基本上就是小零售商店，这是大型日本企业前管理人员终结职场生涯的方式，也补充他们的退休收入。

摘要

总之，现有数据不能以经济计量测试本书提出的各项假设。但我们认为我们论证的大纲会引起许多读者的共鸣；具体而言，我们区分不同类型的资本主义。有时，非正规的证据会一如排山倒海的数字确实会为专业人士带来新视野。

特别感谢 Alyse Freilich 协助编写附录。

¹⁷⁸ Christiansen and Raynor, 2003 详细研究大企业收购新的，较小企业。

¹⁷⁹ 即使作为创新的计量，专利总数目有几个缺点。专利不包括没有正式纳入为专利的创新，而这些创新仍然引起技术诀窍的重大突破，尤其是在生产或特定产品。这些创新可能受「商业秘密」法保护，但政府机构（或同性质的私营机构）不能量化商业机密。另一限制是仅仅专利数目并不反映其重要性。一项专利可能产生数十亿美元的收入，而另一项可能是留在抽屉，永远不使用。

参考书目

- Abraham, Katherine G., and Christopher Mackie 编辑。2005.《超越市场：为美国设计非市场账户》*Beyond the Market: Designing Nonmarket Accounts for the United States* (Washington, D.C.: National Academies Press).
- Abramson, Bruce. 2005. *Digital Phoenix* (Cambridge: MIT Press). (简译)《数字凤凰：信息经济为什么能浴火重生》赵培、郑晓平译，上海远东出版社，2001年
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001.〈比较式发展的殖民源起：实证研究〉“The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation,”《美国经济评论》*American Economic Review* 91 (5): 1369–1401.
- . 2002.〈命运逆转：现代世界形成收入分配之地理及机制〉“Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution,”《经济季刊》*Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231–94.
- Acs, Zoltan, and Catherine Armington. 2004.〈城市的就业增长和创业活动〉“Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities,”《区域研究》*Regional Studies* 38: 911–27.
- . 2006.《创业精神，地理及美国经济增长》*Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Acs, Zoltan, and David B. Audretsch. 1990.《创新与小企业》*Innovation and Small Firms* (Cambridge: MIT Press).
- Acs, Zoltan, and Lawrence A. Plummer. 2005.〈突破区域经济体系的「知识过滤」〉“Penetrating the ‘Knowledge Filter’ in Regional Economies,”《区域科学年鉴》*Annals of Regional Science* 39: 439–56.
- Aghion, Beatriz Armendáriz de, and Jonathan Morduch. 2005.《小额贷款经济学》*The Economics of Microfinance* (Cambridge: MIT Press).
- Aghion, Phillippe, and Rachel Griffith. 2005.《带增长的竞争：协调理论与证据》*Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence* (Cambridge: MIT Press).
- Alesina, Alberto, Edward Glaeser, and Bruce Sacerdote. 2005.〈美国和工作与闲暇〉“Work and Leisure in the United States and Europe,”美国国家经济研究局 NBER Working Paper 11278 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
- Amarante, Massimiliano, and Edward Phelps. 2005. 未付梓的报告 Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Arora, Ashish, Andrea Fosfuri, and Alfonso Gambardella. 2001.《科技的市场：创新的经济学与企业策略》*Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy* (Cambridge: MIT Press).
- Arrow, Kenneth J. 1962.〈边做边学的经济含义〉“The Economic Implications of Learning by Doing,”《经济研究评论》*Review of Economic Studies* 29 (June): 155–73.
- Arvelund, Erin E. 2005.〈俄罗斯蓬勃中的富与贫〉“In Russia’s Boom, Riches and Rags,”《国际先驱论坛报》*International Herald Tribune*, April 15, p. 3.
- Askari, Hossein, and Roshanak Takhavi. 2006.〈中东的经济失败〉“Economic Failure in the Middle East,”《国家劳动银行季评》*Banca Nazionale Del Lavoro Quarterly Review* (March).
- Audretsch, David A., Taylor Aldridge, and Alexander Oettl. 2006.〈科学家创业精神：大学商业化的沉睡巨人〉*Scientist Entrepreneurship: The Sleeping Giant of University Commercialization*. 未付梓报告 Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

- Audretsch, David A., Max C. Keilbach, and Erik E. Lehmann. 2006. 《创业精神与经济增长》 *Entrepreneurship and Economic Growth* (New York: Oxford University Press).
- Baily, Martin, and Diana Farrell. 2006a. 〈唤醒欧洲〉“Waking up Europe,” 《Milken 研究所评论》 *Milken Institute Review* (first quarter): 8–15.
- . 2006b. 〈打破增长的障碍〉“Breaking Down Barriers to Growth,” 《金融与发展》 *Finance and Development* (March).
- Baily, Martin Neil, and Jacob Funk Kirkegaard. 2005. 《改变欧洲的经济》 *Transforming the European Economy* (Washington, D.C.: 国际经济研究所 Institute for International Economics), September.
- Baker, Raymond. 2005. 《资本主义的致命伤: 黑钱和如何更新利伯维尔场体制》 *Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free-Market System* (Hoboken, N.J.: Wiley).
- Barone, Michael. 2005. 《硬美国, 软美国》 *Hard America, Soft America* (New York: Three Rivers Press).
- Barr, Michael S. 2005 〈小额贷款与金融发展〉“Microfinance and Financial Development,” 《Michigan 国际法期刊》 *Michigan Journal of International Law* 26: 271–96.
- Barr, Michael S., Anjali Kumar, and Robert E. Litan, eds. 2007. 《取得融资: 建立包容的金融制度: 取得融资的框架》 *Access to Finance: Building Inclusive Financial Systems: A Framework for Access to Finance* (Washington, D.C.: World Bank and the Brookings Institution Press), forthcoming.
- Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin. 2004. 《经济增长》 *Economic Growth*, 2nd ed. (Cambridge: MIT Press).
- Barth, James A., Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine. 2006. 《银行监管再思考: 直到由天使管理为止》 *Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern* (New York: Cambridge University Press). 〈简译〉《反思银行监管》黄毅, 张晓朴译, 中国金融出版社, 2008 年
- Baumol, William J. 1952.《福利经济学与国家理论》 *Welfare Economics and the Theory of the State* (London: Longmans Press).
- . 1986. 〈生产力增长, 会聚和福利: 长期数据说明什么〉“Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show,” 《美国经济评论》 *American Economic Review* 76, no. 5 (December): 1072–85.
- . 2002. *The Free Market Innovation Machine* (Princeton: Princeton University Press). 〈简译〉《利伯维尔场创新机器》郭梅军等译, 中信出版社, 2004 年
- . 2005. 《创业精神与创新: 迈向两者的微观经济价值理论》“Entrepreneurship and Innovation: Toward Their Microeconomic Value Theory,” AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Related Publication 05–38.
- . 2006. 〈隐形人回来了: 投资者和创业者的微观经济价值理论〉“Return of the Invisible Man: The Microeconomic Value Theory of Investors and Entrepreneurs.” 2006 年美国经济学会发表论文(可在 www.aei-brookings.org 网站取得) Paper presented at the 2006 annual meeting of the American Economic Association (also available at www.aei-brookings.org).
- Baumol, William J. (with Klaus Knorr). 1961. 《经济增长有何代价? 》 *What Price Economic Growth?* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall).
- Baumol, William J., and Ralph Gomory. 2005. 《外国生产力增长, 外包和对本国经济的利与害》“Foreign Productivity Growth, Outsourcing, and the Benefit or Damage to the Domestic Economy.”
- Becker, Gary S. 1976. *Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press). 《人类行为的经济分析》王业宇、陈琪译, 上海人民出版社, 1995 年

- . 2005. 〈给我们你的熟练工人〉“Give Us Your Skilled Masses,” 《华尔街日报》 *Wall Street Journal*, November 30, A18.
- Berle, Adolph, and Gardiner C. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House). (繁译)《现代股份公司与私有财产》陆年青、许冀汤译, 台湾银行, 1981 年
- Bhagwati, Jagdish. 2004. *In Defense of Globalization* (Oxford: Oxford University Press). (繁译)《全球化浪潮》张君玫译, 台北: 群学出版, 2001 年
- Bhalla, Surjit S. 2002. 《假设没有国家: 全球化时代的贫富、不平等和增长》*Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization* (Washington, D.C.: 国际经济研究所 Institute for International Economics).
- Bhide, Amar. 2006. 〈规避创意如何影响融资方案〉“How Novelty Aversion Affects Financing Options,” 《资本主义与社会》 *Capitalism and Society* 1, no. 1 (Berkeley Electronic Press).
- Blustein, Paul. 2001. 《惩戒》 *The Chastening* (New York: Public Affairs).
- . 2004. 《金钱滚滚来(去): 华尔街, 国际货币基金组织和阿根廷破产》*And the Money Kept Rolling In (and Out): Wall Street, the IMF, and the Bankrupting of Argentina* (New York: Public Affairs).
- Bogle, John C. 2005. 《资本主义灵魂之战》 *The Battle for the Soul of Capitalism* (New Haven: Yale University Press).
- Bok, Derek. 2003. *Universities in the Marketplace* (Princeton: Princeton University Press). (繁译)《大学何价·高等教育商业化?》杨振富译, 天下远见出版, 2004 年
- Bosworth, Barry P., and Susan M. Collins. 2003. 〈增长的主观: 更新版〉“The Empirics of Growth: An Update,” 《Brookings 经济活动论文》 *Brookings Papers on Economic Activity* 12: 113–78.
- Bowen, William G. 2005. 〈扩大高等教育的机会〉“Extending Opportunity in Higher Education.” 纽约大学演辞 Speech delivered at New York University, December 8.
- Brainard, Lael, Robert E. Litan, and Nicholas Warren. 2005. 〈在外判新时代保障美国工人〉“Insuring America's Workers in a New Era of Offshoring,” 《Brookings 政策简报》 *Brookings Policy Brief*, no.143.
- Branscomb, Lewis. 2004. 〈高科技商业创新从何而来?〉“Where Do High Tech Commercial Innovations Come From?” 《Duke 法律与科技评论》 *Duke Law and Technology Review*, no. 0005.
- Breznitz, Dan. 2006. 《创新与国家》 *Innovation and the State* (New Haven: Yale University Press).
- Bromwich, Michael, et al. 2002. 《跟着钱走: 安龙之后企业财务披露》 *Following The Money: Corporate Financial Disclosure after Enron* (Washington, D.C.: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies).
- Bruce, Donald, and Tami Gurley-Calvez. 2006. 〈联邦政府税务政策和小企业〉“Federal Tax Policy and Small Business.”在 Hudson 研究所发表论文 Paper presented at a Hudson Institute Seminar, March.
- Bruns, Barbara, Alain Mingat, and Ramahatra Rakotomalala. 2003. 《到 2015 年达致全民小学教育: 给每个孩子机会》 *Achieving Universal Primary Education by 2015: A Chance for Every Child* (Washington, D.C.: 世界银行 World Bank).
- Bueno de Mesquita, Bruce, and George W. Downs. 2005. 〈发展与民主〉“Development and Democracy,” 《外交政策》 *Foreign Affairs* 84 (5): 77–86.
- Burtless, Gary, and Holger Schaefer. 2002. 〈德国的收入保险〉“Earnings Insurance for Germany,” 《Brookings 政策简报》 *Brookings Policy Brief*, no. 104, July.
- Bush, Jason. 2006. 〈购物者疯狂〉“Shoppers Gone Wild,” 《商业周刊》 *Business Week*, February 20, pp. 46–47.
- 〈捐赠的营生: 财富与行善的调查〉“The Business of Giving: A Survey on Wealth and Philanthropy.” 2006. 《经济学

人》*Economist*, February 25.

Cantillon, Richard. 1931. 《论一般商业本质》*Essai Sur la nature de Commerce en General* (New York: Sentry Press).

Caprio, Gerard, et al., eds. 2004. 《国有金融机构的未来》*The Future of State-Owned Financial Institutions* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Cheesebrough, Henry. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* (Cambridge: Harvard Business School Press). (简译)《开放式创新：进行技术创新并从中赢利的新规则》金马译，清华大学出版社，2005年

CHI Research, Inc. 2003. 《小而持续的创新：小企业对技术改变的贡献》*Small Serial Innovators: The Small Firm Contribution to Technical Change*. Prepared for the Small Business Administration's Office of Advocacy, February 27.

Christiansen, Clayton. 1997. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail* (New York: Harper Collins). (繁译)《创新的两难》吴凯琳译(2000)，台北商周出版社；(简译)《创新者的窘境》吴潜龙译，江苏人民出版社，2001年。

Christensen, Clayton M., and Michael E. Raynor. 2003. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth* (Boston: Harvard Business School Press). (繁译)《创新者的解答》李田树、李芳龄 / 译，天下杂志(2004)

蔡美儿 Chua, Amy. 2003. 《燃烧的世界：向外国输出利伯维尔场民主如何导致种族仇恨和全球不稳定》*World on Fire: How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability* (New York: Doubleday). ([中文书评参考](#))

Coase, Ronald H. 1988. 《企业、市场和法律》*The Firm, the Market, and the Law* (Chicago: University of Chicago Press).

欧盟委员会 Commission of the European Communities. 2003. 《绿皮书：创业精神在欧洲》*Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: European Commission).

美国国会财政预算办公室 Congressional Budget Office. 2003. 《财政预算长期展望》*Long-Term Budget Outlook*. 可取自 <http://www.cbo.gov/ftpdocs/49xx/doc4916/LongTermBudgetoutlook>.

竞争力议会 Council on Competitiveness. 2004. 《创新美国》*Innovate America* (Washington, D.C.: Council on Competitiveness).

Cox, W. Michael, and Jahyeong Koo. 2006. 〈从奇迹到倦怠：日本会如何？〉“Miracle to Malaise: What's Next for Japan?”《经济信函：Dallas 联邦储备银行观点》*Economic Letter: Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas* 1, no. 1 (January).

Dam, Kenneth. 2006. 《法律与增长的关系：法治与经济发展》*The Law-Growth Nexus: The Rule of Law and Economic Development* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Danzon, Patricia, Andrew J. Epstein, and Scott J. Johnson. 2004. 〈医疗事故保险的「危机」〉“The ‘Crisis’ in Medical Malpractice Insurance,”《Brookings-Wharton 金融服务论文》*Brookings-Wharton Papers in Financial Services*, pp. 55–96.

DeLamarter, Richard Thomas. 1986. 《大蓝字：IBM 利用和滥用权力》*Big Blue: IBM's Use and Abuse of Power* (New York: Dodd, Mead).

DeLong, J. Bradford. 2000. 《丰饶：二十世纪经济增长步伐》“Cornucopia: The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century,” 美国国家经济研究局论文 NBER Working Paper 7602 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

- . 2005. 〈西西弗斯是社会民主派〉“Sisyphus as Social Democrat,” 《外交事务》 *Foreign Affairs* (May/June): 126–30. (西西弗斯, 希腊神话的古希腊国王, 因触犯天神宙斯被罚将巨石滚到陡峭的山顶上; 每次快到山顶时, 石头会滚下去, 西西弗斯又要重新开始。)
- Denison, Edward F. 1962. 《美国经济增长的源头和我们眼前的其他方案》 *Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us* (New York: Committee for Economic Development).
- . 1967. 《为何增长率不同?》 *Why Growth Rates Differ* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- . 1974. 《解释经济增长》 *Accounting for Economic Growth* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- De Soto, Hernando. 1989. 《另一道路: 第三世界的隐形革命》 *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (New York: Harper & Row).
- . 2000. 《资本的奥秘》 *The Mystery of Capital* (New York: Basic Books).
- Dew-Becker, Ian, and Robert Gordon. 2005. 〈生产力增长去了那里? 通胀的动态和收入分配〉“Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income,” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 11842 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
- Di Tella, Rafael, and Robert MacCulloch. 2006. 〈幸福数据在经济学的一些用途〉“Some Uses of Happiness Data in Economics,” 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 25–46.
- Dixit, Avinash. 2004. 《目无法律与经济学: 管治的其他模式》 *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance* (Princeton: Princeton University Press).
- Djankov, Simeon, et al. 2005. 〈谁是俄罗斯的创业家?〉“Who Are Russia's Entrepreneurs?” 《欧洲经济协会期刊》 *Journal of the European Economic Association* 3 (April-May): 587–97.
- Dollar, David. 2005. 〈中国(和我们)的经济问题〉“China's Economic Problems (and Ours),” 《Milken 研究所评论》 *Milken Institute Review* (third quarter): 48–58.
- Dollar, David, and Art Kraay. 2002 〈增长对穷人是好事〉“Growth Is Good for the Poor,” 《经济增长期刊》 *Journal of Economic Growth* 1 (3): 195–225.
- . 2003. 〈制度、贸易和增长〉“Institutions, Trade, and Growth,” 《货币经济学期刊》 *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 133–62.
- Drucker, Peter F. 1985. 《创新与创业精神: 实践和原则》 *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles* (New York: Harper & Row).
- Easterbrook, Gregg. 2003. 《进步的悖论》 *The Progress Paradox* (New York: Random House).
- Easterly, William. 2001. 《追求增长难以捉摸: 经济学家在热带地带的冒险和犯难》 *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics* (Cambridge: MIT Press).
- . 2006a. 〈似曾相识的大推动: Jeffrey Sachs《终结贫穷》书评〉“The Big Push Déjà vu: A Review of Jeffrey Sachs's *The End of Poverty*,” 《经济文献期刊》 *Journal of Economic Literature* 44 (1): 96–105.
- . 2006b. 《白人的负担: 为何西方社会援助其他人做成这么多反感那么少好事》 *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (New York: Penguin Press).
- Easterly, William, and Ross Levine. 2001. 〈不是要素积累: 特征事实和增长模式〉“It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models,” 《世界银行经济评论》 *World Bank Economic Review* 15 (2).
- . 2003. 〈热带, 病菌和作物: 天赋如何影响经济发展〉“Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development,” 《货币经济学期刊》 *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 3–39.

Elliott, Kimberly A., Gary C. Hufbauer, and Jeffrey J. Schott. 1990. 《再思经济制裁》*Economic Sanctions Reconsidered* (Washington, D.C.: 国际经济研究所 Institute for International Economics).

Engardio, Pete. 2006. 〈外包的未来〉“The Future of Outsourcing,”《商业周刊》*Business Week* (January 30): 50–58.

欧盟委员会 European Commission. 2003. 《绿皮书：欧洲的创业精神》*Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: Commission of the European Communities), January 21.

欧洲议会 European Council. 2002. 〈增加劳动人口和促进积极老年〉“Increasing Labor Force Participation and Promoting Active Aging.” 议会文件 Council document, August 3.

美国联邦政府贸易委员会 Federal Trade Commission. 2003. 《促进创新：竞争与专利情及法律的适当均衡》*To Promote Innovation: The Proper Balance of Competition and Patent Law and Policy*. 网页取阅 Available at www.ftc.gov/opa/2003/10/cpreport.htm.

Fischer, Stanley. 2003. 〈全球化及其挑战〉“Globalization and Its Challenges,”《美国经济评论》*American Economic Review* 93, no. 2 (May): 1–30.

Fisher, Franklin M., John J. McGowan, and Joen E. Greenwood. 1983. 《折、转、切：经济分析与美国（诉）IBM》*Folded, Spindled and Multilated: Economic Analysis and U.S. v. IBM* (Cambridge: MIT Press).

Florida, Richard. 2005. 〈坏脾气的世界〉“The World Is Spiky,”《大西洋月刊》*Atlantic Monthly* (October).

Frank, Robert H. 2004. 〈如何不买幸福〉“How Not to Buy Happiness,”*Daedalus* 133, no. 2 (spring): 69–79.

Frankel, Jeffrey. 1997. 《世界经济系统的区域贸易集团》*Regional Trading Blocs in the World Economic System* (Washington, D.C.: 国际经济研究所 Institute for International Economics).

———. 2003. 〈Bosworth and Collins 文章评论〉“Comments on Bosworth and Collins,”*Brookings Papers on Economic Activity* 2: 189–99.

Freeman, Richard B., Emily Jin, and Chia-Yu Shen. 2004. 〈美国培训的科学与工程博士从何处来的？〉“Where Do New U.S.-Trained Science-Engineering PhDs Come From?” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 10554 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Friedman, Benjamin M. 2005. 《经济增长的道德后果》*The Moral Consequences of Economic Growth* (New York: Knopf).

Friedman, Thomas. 2005. *The World Is Flat* (New York: Farrar, Strauss & Giroux). (网上简述) (繁译)《世界是平的》杨振富/潘勋译, 雅言文化, 2007 年; (简译)《世界是平的》何帆, 肖莹莹, 郝正非译, 湖南科技出版社, 2006 年

———. 2006. 〈石油政治第一律〉“The First Law of Petropolitics,”《外交政策》*Foreign Policy* (May/June): 28–35.

Friel, Brian. 2006. 〈科学的吓唬〉“The Science Scare,”《国家期刊》*National Journal* (January 14): 36–41.

深尾光洋 Fukao, Mitsuhiro. 2004. 〈日本失去的十年及其金融系统〉“Japan’s Lost Decade and Its Financial System,” 于 Gary R. Saxe-house and Robert M. Stern, 编辑《日本失去的十年：源起，后果和复苏的展望》*Japan’s Lost Decade: Origins, Consequences and Prospects for Recovery* (Malden, Mass.: Blackwell Publishing), 99–118.

Fukuyama, Francis. 1996. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press). (繁译)《诚信：社会德性与繁荣的创造》李宛蓉译, 台北立绪文化事业, 2004 年

Galbraith, John Kenneth. 1967. *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin) (繁译)《新工业国—企业经营者如何左右经济与政治大局》谭天译, 台北智库文化。

Gentry, William M., and R. Glenn Hubbard. 2004. 〈成功税，创造活动和创新〉“Success Taxes, Entrepreneurial Activity and Innovation,” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 10551 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 2004. 〈制度是否导致增长?〉“Do Institutions Cause Growth?” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 10568 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Goldstein, Morris. 2000. 〈国际货币基金组织的附带条件: 几多才是太多?〉《IMF Structural Conditionality: How Much Is Too Much?》(Washington, D.C.: 国际经济研究所 Institute for International Economics).

Gompers, Paul, and Josh Lerner. 1999. 《风投资本周期》*The Venture Capital Cycle* (Cambridge: MIT Press).

———. 2001. 《创新的金钱: 风投资本如何创造财富》*The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth* (Boston: Harvard Business School Press).

Graham, Carol, and Stefano Pettinato. 2002. 《幸福与艰苦: 新市场经济体系的机会和没有保障》*Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Haass, Richard. 2005. 《机会》*The Opportunity* (New York: Public Affairs).

Hall, Peter A., and David Soskice, eds. 2001. 《形形色色的资本主义: 比较优势的制度基础》*Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (Oxford: Oxford University Press).

Hall, Robert E., and Charles I. Jones. 1999. 〈为何一些国家的劳工人均产出多于其他国家很多?〉“Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?” 《经济季刊》*Quarterly Journal of Economics* 114 (1): 83–116.

Halperin, Morton, Joseph T. Siegle, and Michael Weinstein. 2005. 《民主优势: 民主体制如何促进繁荣与和平》*The Democracy Advantage: How Democracies Promote Prosperity and Peace* (New York: Routledge).

Hanson, James A. 2004. 〈改造国有银行〉“The Transformation of State-Owned Banks,” 《国有银行的未来》*The Future of State-Owned Banks*, Gerard Caprio et al. 编辑 (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Hargadon, Andrew. 2003. 《突破如何发生: 企业如何创新的惊人真相》*How Breakthroughs Happen: The Surprising Truth About How Companies Innovate* (Cambridge: Harvard University Press).

———. 2005. 〈理解创新过程: 社交网络的力量〉“Understanding the Innovation Process: The Power of Social Networks,” 《Kauffman 基金会思维集》*Kauffman Foundation Thoughtbook*, 117–122.

Helpman, Elhanan. 2004. 《经济增长的奥秘》*The Mystery of Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press).

Henrekson, M., and N. Rosenberg. 2001. 〈为以科学为基础的创业设计有效机制: 美国 and 瑞典的经验〉“Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the United States and Sweden,” 《科技转移期刊》*Journal of Technology Transfer* 26 (3).

Heston, Alan, Robert Summers, and Bettina Aten. 2002. *Penn World Table Version 6.1*. Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October.

Hicks, J. R. 1969. 《经济史理论》*A Theory of Economic History* (Oxford: Clarendon Press).

Hoshi, Takeo, and Anil K. Kashyap. 2001. 《日本的企业融资和管治》*Corporate Financing and Governance in Japan: The Road to the Future* (Cambridge: MIT Press).

———. 2004. 〈日本的金融危机和经济停滞〉“Japan’s Financial Crisis and Economic Stagnation,” 《经济观点期刊》*Journal of Economic Perspectives* 18 (1): 3–26.

Huber, Peter W., and Mark Mills. 2005. 《无底洞: 燃料的黄昏, 浪费的美德, 以及为何我们永远不会耗尽能源》*The Bottomless Well: The Twilight of Fuel, The Virtue of Waste, and Why We Will Never Run Out of Energy* (New York: Basic Books).

- Hufbauer, Gary, ed. 1990. 《欧洲 1992 年》 *Europe 1992* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- Hurst, E., and A. Lusardi. 2004. 〈流动性的局限：家庭财富和创业精神〉“Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship,” 《政治经济期刊》 *Journal of Political Economy* 112: 319–47.
- Independent Expert Group on R&D and Innovation. 2006. 〈建立创新型欧洲〉“Creating an Innovative Europe.” 报告可取阅网页 <http://europa.eu.int/invest-in-research>.
- 国际货币基金 International Monetary Fund. 2004. 《世界经济展望：人口的过渡》 *World Economic Outlook: The Demographic Transition* (Washington, D.C.: International Monetary Fund).
- Jaffe, Adam B., and Josh Lerner. 2004. 《创新及其异议者：我们失修的专利制度如何危及创新和进步以及如何补救》 *Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do About It* (Princeton: Princeton University Press).
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975* (Stanford: Stanford University Press). (繁体)《推动日本奇迹的手——通产省》姜雪影、李定远译；台北：经济与生活，1985 年。
- Jorgenson, Dale W., Mun S. Ho, and Kevin J. Stiroh. 2002. 〈预测生产力增长：美国增长复现的经验〉“Projecting Productivity Growth: Lessons from the U.S. Growth Resurgence.”「未来的资源」讨论文件 Resources for the Future Discussion Paper 02–42 (July).
- Kahneman, Daniel, and Alan B. Krueger. 2006. 〈计量主观幸福中的发展〉“Developments in the Measurement of Subjective Well-Being,” 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 3–24.
- Kamara, Ehud, Pinar Karaca-Mandic, and Eric Talley. 2005. 〈决定私有化和 2002 年 Sarbanes-Oxley 法案〉“Going-Private Decisions and the Sarbanes-Oxley Act of 2002,” Kauffman-Rand 研究小企业监管中心 Kauffman-Rand Center for the Study of Small Business Regulation, September.
- Kauffman, Daniel, and Shang-Jin Wei. 1999. 〈「润滑油」是否推快商业轮？〉“Does ‘Grease Money’ Speed Up the Wheels of Commerce?” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 7093 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
- Keynes, John Maynard. 1965. *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt Press). (繁体)凯恩斯《就业、利息与货币理论》宋韵声译，华夏出版社；(简译)高鸿业译，商务印书馆，1999 年
- Khalil, Elias L. 1967. 〈红心女皇：流行游戏的专有名词〉“The Red Queen Paradox: A Proper Name for a Popular Game,” 《制度及理论经济学期刊》 *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153, no. 2 (June): 411–15.
- Klapper, Leora, Luc Laevan, and Raghuram Rajan. 2004. 〈营商环境和企业进场：国际数据的证据〉“Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data. Unpub. 未发表文稿 manuscript (June).
- Klemens, Ben. 2006. 《你看不见的数学：专利，版权和软件》 *Math You Can't Use: Patents, Copyright and Software* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- Kletzer, Lori, and Robert E. Litan. 2001. 〈劳工忧虑症的处方〉“A Prescription for Worker Anxiety,” *Brookings Policy Brief*, no.73, March.
- Kneese, Alan, and Charles L. Schultze. 1975. 《污染，价格和公共政策》 *Pollution, Prices and Public Policy* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- Krueger, Anne. 2005. 〈Srinivasan 新作评论〉“Comment on Srinivasan,” *Brookings Trade Forum*, 232–36.
- Kuczynski, Pedro-Pablo, and John Williamson. 2003. 《华盛顿共识之后：拉丁美洲重启增长和改革》 *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

Landes, David. 1999. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich And Some So Poor* (New York: W.W. Norton). (繁译)《新国富论：人类穷与富的命运》汪仲译，时报文化，1999年。(简译)《国富国穷》门洪华等译，新华出版社，2001年。

Lawless, Robert M., and Elizabeth Warren. 2005. 〈不见营商破产的迷思〉“The Myth of the Disappearing Business Bankruptcy,” 《加州法律评论》*California Law Review* 93: 743–47.

Lazear, Edward. 2006. 〈美国经济状况和劳工市场〉“The State of the U.S. Economy and Labor Market.” 未发表评论 Remarks before the Hudson Institute, May 2. Unpub., on file with the authors.

Lemonick, Michael D. 2006. 〈我们是否优势消逝？〉“Are We Losing Our Edge?” 《时代周刊》*Time*, February 5.

Levine, Ross. 2004. 〈金融与增长：理论和实证〉“Finance and Growth: Theory and Evidence,” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 10766 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Levine, Ross, and David Renelt. 1992. 〈跨国增长回归的敏感度分析〉“A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions,” 《美国经济评论》*American Economic Review* 82 (4): 942–63.

林肯 Lincoln, Abraham. 1858. 〈论发现和发明讲座〉“Lecture on Discoveries and Inventions,” 《林肯全集》*Collected Works of Abraham Lincoln*, ed. Roy P. Basler. 原文可参阅网页 <http://showcase.netins.net/web/creative/lincoln/speeches/discoveries.htm>.

Lincoln, Edward J. 2001. 《关节炎的日本：经济改革慢吞吞》*Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Litan, Robert E., and Alice M. Rivlin. 2000. 《互联网公司之后》*Beyond the Dot.coms* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

〈漫长的散步：沙特阿拉伯调查〉“A Long Walk: A Survey of Saudi Arabia.” 2006. 《经济学人》*Economist*, January 7.

Maddison, Angus. 1982. 《资本主义发展阶段》*Phases of Capitalist Development* (New York: Oxford University Press).

Mandel, Michael J. 2004. 《理性的繁荣：让增长的敌人噤声》*Rational Exuberance: Silencing the Enemies of Growth* (New York: Harper Collins).

Mansfield, Edwin. 1990. 〈评论 Zvi Griliches and Jacques Mairesse〉“Comment on Zvi Griliches and Jacques Mairesse,” 《日本和美国的生力增长：收入和财富的研究》*Productivity Growth in Japan and the United States: Studies in Income and Wealth*, vol. 53, ed. Charles R. Hulten (Chicago: University of Chicago Press), 341–46.

Mansfield, Edwin, Mark Schwartz, and Samuel Wagner. 1981. 〈仿制的成本和专利：实证研究〉“Imitation Costs and Patents: An Empirical Study,” 《经济期刊》*Economic Journal* (December): 907–19.

〈意念的市场：专利和科技调查〉“A Market for Ideas: A Survey of Patents and Technology.” 2005. 《经济学人》*Economist*, October 22.

Matthews, R. C. O., C. H. Feinstein, and J. C. Odling-Smee. 1982. 《西方世界增长较慢》*Slower Growth in the Western World* (London: Heinemann).

McKibbin, Warwick J., and Peter Wilcoxen. 2002. 《京都之后的气候变化政策：现实方案的蓝图》*Climate Change Policy after Kyoto: Blueprint for a Realistic Approach* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Merrill, Stephen A., Richard C. Levin, and Mark M. Meyers, eds. 2004. 《廿一世纪的专利制度》*A Patent System for the 21st Century* (Washington, D.C.: National Academies Press).

Micklethwait, John, and Adrian Wooldridge. 2003. 《公司：一个革命性意念的简史》*The Company: A Short History of a Revolutionary Idea* (New York: Modern Library).

Mohiuddin, Shamarukh, and Julie Hutto. 2006. 〈与穷人连系〉“Connecting the Poor,” 《进步政策研究所政策简报》 *Progressive Policy Institute Policy Brief*, March.

Moore, Gordon, and Kevin Davis. 2004. 〈学习硅谷方法〉“Learning the Silicon Valley Way,” 《建立高科技群集：硅谷及之后》 *Building High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*, ed. Timothy Bresnahan and Alfonso Gambardella (Cambridge: Cambridge University Press).

Mowrey, David C. 2005. 〈Bayh-Dole 法案和美国大学的高科技创业精神：鸡、蛋、或其他？〉“The Bayh-Dole Act and High-Technology Entrepreneurship in U.S. Universities: Chicken, Egg, or Something Else?” 《大学创业精神和高科技转移》 *University Entrepreneurship and Technology Transfers*, ed. Gary Libecap (Amsterdam: Elsevier), 38–68.

Naim, Moises. 2005a. 〈在外国土地的阿拉伯人〉“Arabs in Foreign Lands,” 《外交政策》 *Foreign Policy* (May/June): 94–95.

———. 2005b. *Illicit: How Smugglers, Traffickers, and Copycats are Hijacking the Global Economy* (New York: Doubleday). 〈繁译〉《谁劫走了全球经济》吴国卿译，时报文化，2006 年

美国国家科学院 National Academy of Sciences. 2005. 《在风暴中崛起：为了美国更辉煌的经济未来》 *Rising Above the Gathering Storm: Energizing and Employing America for a Brighter Economic Future* (Washington, D.C.: National Academy of Sciences). 〈原文〉(2007 年第二份报告) 〈中文参考〉

National Research Council. 2001. 《先进科技项目，评估后果》 *The Advanced Technology Program, Assessing Outcomes* (Washington, D.C.: National Academy Press).

美国国家科学委员 National Science Board. 《科学及工程指数》不同年份 *Various years. Science and Engineering Indicators* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office).

国家竞争力峰会 National Summit on Competitiveness. 2005. 《投资于美国创新》 *Investing in U.S. Innovation* (Washington, D.C.): December 6.

〈新组织〉“The New Organization.” 2006. 《经济学家》 *Economist*, January 21.

Nordhaus, William. 2004. 〈美国经济中的熊彼德式利润：理论和计量〉“Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement,” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 10433 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Nordhaus, William D., and James Tobin. 1972. 〈增长是否过时？〉“Is Growth Obsolete?” in 美国国家经济研究局 National Bureau of Economic Research, 《经济增长》 *Economic Growth*, General Series #96E (New York: Columbia University Press).

North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History* (New York: W. W. Norton). 〈繁译〉《经济史的结构与变迁》刘瑞华译，台北：时报文化，1995 年

———. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press). 〈繁译〉《制度、制度变迁与经济成就》刘瑞华译，台北：时报文化出版，1994 年

———. 2005. *Understanding the Process of Economic Change* (Princeton: Princeton University Press). 〈简译〉1. 《理解经济变迁过程》钟正生[等]译，人民出版社。2. 杨瑞龙、郑江淮校译，中国人民大学出版社，2008 年

North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press). 〈简译〉《西方世界的兴起》，厉以平、蔡磊译，北京华夏出版社，1999 年

Okun, Arthur M. 1976. 《平等与效率》 *Equity and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Oliner, Stephen D., and Daniel E. Sichel. 2002. 〈信息科技和生产力：我们现处何方和前路如何？〉“Information Technology and Productivity: Where Are We Now and Where Are We Going?” 《Atlanta 联邦储备银行经济评论》 *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, pp. 15–44.
- Olson, Mancur. 1982. 《国家兴衰》 *The Rise and Fall of Nations* (New Haven: Yale University Press).
- Ordover, Januszc. 1991. 〈扩散和排斥的专利制度〉“A Patent System for Both Diffusion and Exclusion,” 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (winter): 43–60.
- Orey, Michael. 2006. 〈专利之流行病〉“The Patent Epidemic,” 《商业周刊》 *Business Week*, January 9, pp. 60–62.
- 经合组织 Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 2003. 《经合组织国家经济增长的源头》 *The Sources of Economic Growth in the OECD Countries* (Paris: OECD).
- . 2006. 《争取增长》 *Going for Growth* (Paris: OECD).
- Patel, Urjit R. 2004. 〈印度国有金融机构的作用：政府应「实作」或「领导」？〉“Role of State-Owned Financial Institutions in India: Should the Government ‘Do’ or ‘Lead,’” 《国有金融机构的未来》 *The Future of State-Owned Financial Institutions*, ed. Gerald Caprio et al. (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- Perez, Carlota. 2002. 《科技革命和金融资本：泡沫和黄金年代的动力》 *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).
- Persson, Torsten, and Guido Tabellini. 2006. 〈民主的资本：政治和经济改变的关系〉“Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change,” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 12175 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
- Phelps, Edmund S. 2006. 〈各国经济表现：繁荣皆因动力，动力皆因制度〉“The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions,” 《自由企业经济体系的创新、创新增长机制》 *Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of the Free-Enterprise Economies*, ed. William Baumol, Eytan Sheshinski, and Robert J. Strom (Princeton: Princeton University Press).
- Prahalad, C. K. 2005. 《金字塔底部的财富：以利润灭贫》 *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Philadelphia: Wharton School Publishing).
- Prestowitz, Clyde V., Jr. 1988. 《交换位置：我们如何让日本领头？》 *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books).
- Rajan, Raghuram G. and Arvind Subramanian. 2005. 〈援助和增长：跨国实证实际说明什么？〉“Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?” 世界货币基金工作文件 IMF Working Paper WP/05/127.
- . 2006. 〈什么决定援助对增长的作用？〉“What Undermines Aid’s Impact on Growth?” 美国国家经济研究局 NBER Working Paper 11657 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
- Rauch, James E. 2005 〈让产权保障产权：Dixit 的 Lawlessness and Economics〉“Getting the Properties Right to Secure Property Rights: Dixit’s Lawlessness and Economics,” 《经济文献期刊》 *Journal of Economic Literature* 63, no. 2 (June): 480–87.
- Rauch, Jonathan. 1994. 《民主硬化症：美国政府的无声杀手》 *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Crown).
- Ricardo, David. 1821. 《论政治经济和税制的原则》 *On the Principles of the Political Economy and Taxation* (London: John Murray).
- Rivlin, Alice M. 1971. 《社会行动的系统思维》 *Systematic Thinking for Social Action* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

- Rivlin, Alice M., and Isabel Sawhill. 2005. 《恢复财政理性》 *Restoring Fiscal Sanity* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- Rodrik, Dani. 2003. 《增长策略》 *Growth Strategies* (Cambridge: Harvard University Press).
- Roe, Mark J. 2002. 〈企业法的局限〉“Corporate Law’s Limits,” 《法律研究期刊》 *Journal of Legal Studies* 31 (June): 233–71.
- Romer, Paul M. 1986. 〈增加回报和长期增长〉“Increasing Returns and Long Run Growth,” 《政治经济期刊》 *Journal of Political Economy* 94, no. 5 (October): 1002–37.
- . 1994. 〈内生增长的源头〉“The Origins of Endogenous Growth,” 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 3–22.
- Sachs, Jeffrey D. 2005. *The End of Poverty: How We Can Make It Happen In Our Lifetime* (New York: Penguin Press).
(繁译)《终结贫穷：如何在有生之年做到》铁人雍译，面谱出版社，2007 年
- Samuelson, Paul A. 2004. 〈Mill 和 Ricardo 对支持全球化的主流经济学家有什么反驳和证明的论点〉“Where Mill and Ricardo Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization,” 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 18 (3): 135–46.
- Saxenian, AnnaLee. 1999. 《硅谷的新移民创业家》 *Silicon Valley’s New Immigrant Entrepreneurs* (San Francisco: Calif.: Public Policy Institute of California).
- . 2006. 《新淘金者：全球经济的区域优势》 *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy* (Cambridge: Harvard University Press).
- Say, Jean-Baptiste. 1834. 《论政治经济学》 *A Treatise on Political Economy* (Philadelphia: Grigg & Elliot).
- Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Tressel Thierry, and Jaujoon Woo. 2002. 〈政策和制度对生产力和企业动力的作用〉“The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from the Micro and Industry Data,” 经合组织经济部工作文件 OECD Economics Department Working Paper, no. 329.
- Schaffer, Jonathan. 2003. 〈千禧年挑战计划：全球发展新协议〉“Millennium Challenge Account: A New Compact for Global Development.” 美国国务院电子期刊 An electronic journal of the U.S. Department of State. [\(原文\)](#)
- Schramm, Carl. 2004. 〈建立创业型经济〉“Building Entrepreneurial Economies,” 《外交事务》 *Foreign Affairs* (July/August): 104.
- Schramm, Carl, and Robert Litan. 2005. 〈为何民主是美国第二最有价值的出口？〉“Why Democracy Is America’s Second Most Valuable Export,” 《企业杂志》 *Inc. Magazine* (October).
- Schultz, Theodore. 1961. 〈投资于人力资本〉“Investment in Human Capital,” 《美国经济评论》 *American Economic Review* 51 (March): 1–17.
- Schultze, Charles L. 1977. 《私人利益用于公众》 *Public Use of the Private Interest* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
- 熊彼得 Schumpeter, Joseph A. 1911. *Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press). (繁译)《经济发展理论》陆年青，许冀汤译，台湾银行经济研究室，1975 年。《经济发展理论：对于利润、资本、信贷、利息和景气循环的考察》何畏、易家详等译，左岸文化出版，2005 年
- . 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper). (繁译)《资本主义，社会主义与民主》朱泱 / 孙鸿敞译，左岸文化出版，2003 年
- Schweitzer, Mark, and Saeed Zaman. 2006. 〈我们是否把本身从制造业职位挤走？〉“Are We Engineering Ourselves

Out of Manufacturing Jobs?" Cleveland 联邦储备银针研究部 Federal Reserve Bank of Cleveland, Research Department, January 1.

Segal, Adam. 2005. 《数位之龙：中国的高科技企业》 *Digital Dragon: High-Technology Enterprises in China* (Ithaca: Cornell University Press).

Servan-Schreiber, Jean Jacques. 1968. *The American Challenge* (London: H. Hamilton). (繁译)《美国人的挑战》林锦胜, 何清钦译; 台北协志出版, 1972 年

Shane, Scott. 2004. 《学术型创业》 *Academic Entrepreneurship* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).

Sheshinski, Eytan. 1967. 〈边做边学的最优化积累〉"Optimal Accumulation with Learning by Doing," 《论最优化经济增长理论》 *Essays on the Theory of Optimal Economic Growth*, ed. Karl Shell (Cambridge: MIT Press), 31–52.

Slater, Martin. 1980. Foreword to Edith T. Penrose, 《企业增长理论》 *The Theory of the Growth of The Firm*, 2nd ed. (White Plains, N.Y.: M. E. Sharpe).

亚当·斯密 Smith, Adam. 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press). (繁译)《国富论》谢宗林译, 先觉出版社, 2000 年

Solow, Robert. 1956. 〈对经济增长理论的贡献〉 "A Contribution to the Theory of Economic Growth," 《经济季刊》 *Quarterly Journal of Economics* 70: 65–94.

———. 1957. 〈技术变化程总生产函数〉 "Technical Change and the Aggregate Production Function," 《经济学及统计学评论》 *Review of Economics and Statistics* 39: 312–20.

———. 1994. 〈成长理论的观点〉 "Perspectives on Growth Theory," 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 45–54. ([中译本](#))

Sperling, Gene. 2005. 《促进增长的进步政策：分享繁荣的经济策略》 *The Pro-Growth Progressive: An Economic Strategy for Shared Prosperity* (New York: Simon & Schuster).

Spindle, Bill, and Yasmine El-Rashidi. 2006. 〈追求建立金融中心：杜拜的障碍〉 "In Quest to Build a Financial Center, Hurdles for Dubai," 《华尔街日报》 *Wall Street Journal*, March 2, p. A1.

Srinivasan, T. N. 2005. 〈信息科技促成的服务和印度的增长前景〉 "Information-Technology-Enabled Services and India's Growth Prospects," 《Brookings 贸易论坛》 *Brookings Trade Forum*, 203–31.

Stiroh, Kevin J. 2002. 〈信息科技程美国生产力复苏：工业数据透露什么？〉 "Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say," 《美国经济评论》 *American Economic Review* 92, no. 5 (December): 1559–76.

Summers, Robert, and Alan Heston. 1991. 〈宾大世界列表第五版：各国比较的扩大数据集，1950–88 年〉 "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–88," 《经济季刊》 *Quarterly Journal of Economics* 106 (May): 327–68.

Surowiecki, James. 2005. "All Together Now," *New Yorker*, April 11, p. 26.

Svensson, Jakob. 2006. 〈贪污八问〉 "Eight Questions about Corruption," 《经济观点期刊》 *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 3 (summer): 19–42. ([原文](#))

Swan, Trevor W. 1956. 〈经济增长和资本积累〉 "Economic Growth and Capital Accumulation," 《经济记录》 *Economic Record* 32 (November): 334–61.

Swanson, Daniel G., and William Baumol. 2005. 〈合理和非歧视的专利费，选择标准和控制市场力量〉 "Reasonable and Nondiscriminatory (RAND) Royalties, Standards Selection, and Control of Market Power," 《反垄断法律期刊》 *Antitrust Law Journal* 73 (1): 1–58.

Tanzi, Vito. 2000. 〈过去十年拉丁美洲的税制〉 "Taxation in Latin America in the Last Decade," 经济发展和政策改革研究中心工作文件 Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper no. 76.

Thurow, Lester C. 1980. *The Zero Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change* (New York: Basic Books). (繁译)《零和的社会》陈时奋译、林富松校订;台北长河出版社,1982年

———. 1992. *Head to Head: The Coming Battle among Japan, Europe, and America* (New York: Morrow). (繁译)《世纪之争: 竞逐全球新霸主》赖淑馨译。台北: 天下文化, 1992年

Thursby, Jerry, and Marie Thursby. 2006. 〈这里或那里? 跨国研发取址因素调查〉 "Here or There? A Survey on the Factors in Multinational R&D Location." 未发表论文 Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation. 可自网页取阅 Available at www.kauffman.org.

联合国 United Nations.《跟进第二届世界老龄大会:2004年秘书长报告》2004. Follow-Up to the Second World Assembly on Aging: Report of the Secretary-General (New York: United Nations).

联合国开发计划署 United Nations Development Programme.《2003年人类发展报告》2003. Human Development Report (New York: United Nations).

联合国教科文组织 United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UNESCO).《2005全球全民教育监测报告》2005. Education for All, Global Monitoring Report 2005—The Quality Imperative (New York: United Nations).

———. 2006. Education for All, Global Monitoring Report 2006—Literacy for Life (New York: United Nations).《全民教育: 扫盲至关重要》(中译本)

美国劳工统计局 U.S. Bureau of Labor Statistics.《2006年工业生产力和成本》2006. Industry Productivity and Costs. 原文可参阅网页 <http://www.bls.gov>

傅高义 Vogel, Ezra. 1979. *Japan as Number One: Lessons for America* (Cambridge: Harvard University Press). (繁译)《日本第一: 对美国的启示》萧长风译,台北市名远出版社,1983年

Walker, Marcus. 2006a. 〈失业对丹麦人是学习体验〉 "For the Danish, a Job Loss Can Be Learning Experience," 《华尔街日报》Wall Street Journal, March 21, p. A1.

———. 2006b. 〈德国 Merkel 总理背弃承诺换取好感〉 "Germany's Merkel Gains Favor by Backing Away from Pledges," 《华尔街日报》Wall Street Journal, May 2, p. A1.

Warsh, David. 2006. *Knowledge and the Wealth of Nations: A Story of Economic Discovery* (New York: W. W. Norton). (繁译)《知识与国富论》周晓琪译,时报文化出版社,2008年

Weber, Luc E., and James J. Duderstadt, eds. 2006.《大学与商界: 知识形社会的伙伴》Universities and Business: Partnering for the Knowledge Society (London: Economica).

魏尚进 Wei, Shang Jin. 2000. 〈地方腐败与全球资本流向〉 "Local Corruption and Global Capital Flows," Brookings Papers on Economic Activity 2: 303–46.

———. 2001. 〈腐败与全球化〉 "Corruption and Globalization," Brookings Policy Brief, no. 79, April. 原文参阅网页 <http://www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb79.pdf>

Williamson, John, ed. 1994.《政策改革的政治经济学》The Political Economy of Policy Reform (Washington, D.C.: 国际经济研究所 Institute for International Economics).

———. 2004. 〈华盛顿共识作为发展的政策良方〉 The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. 世界银行讲座 Lecture given at the World Bank, January 13. Available through the Institute for International Economics.

Winston, Clifford D. 1993. 〈经济非监管化：微观经济醒觉的日子〉“Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists,” 《经济文献期刊》 Journal of Economic Literature 31: 1263–89.

Wolf, Martin. 2004. 《全球化为什么可行》 Why Globalization Works (New Haven: Yale University Press).

世界银行 World Bank. 1993. The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (New York: Oxford University Press). (简译)《东亚奇迹：经济增长与公共政策》中国财政部世界银行业务司译，中国财政经济出版社，1998 年

———. 2005. 《2005 年经商指南：扫除发展障碍》” Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group).

———. 2006. 《2006 年经商指南：创造工作机会》 Doing Business in 2006: Creating Jobs (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group).

节译本

不要期望梨树长出苹果：墨西哥的外国直接投资与创新

[Don't Expect Apples From a Pear Tree: Foreign Direct Investment and Innovation in Mexico](#)

Enrique Dussel Peters

2009年11月

国家对外国直接投资开放，最想的是外国直接投资产生“知识溢出效应”，积极拉动整个经济，从「不发达」中走出来。其中最珍贵的效果是**创新**。如外国公司参与该国的创新活动，希望这种活动能推动国内经济的类似努力，帮助国家攀登发展的阶梯。

文章分析了在何种程度上，墨西哥能够吸引刺激创新外国直接投资。研究结果发现，许多外国企业的技术创新贡献非常有限，需要更有针对性的政策。这是令人关切，因为墨西哥的竞争力已经不是优越。此外，外国直接投资在创新方面表现不佳，可能会加剧墨西哥经济本来的不平等和两极化。

就外国直接投资和创新的过程，文章有以下结论：

- 2008年之前，没有执行目前法律对外国直接投资的一套评价标准，包括其技术贡献。
- 2008年之前，各省没有充份评价外国直接投资项目，彼此也没有一致的政策，造成割喉式竞争。
- 各省的统计数字也没有协调，与联邦政府的数据有重大分歧。
- 与国际和拉美国家相比，墨西哥的研发水平自1990年代以来一直下降，也是因为私人研发份额少。
- 不同研发和科技指数都揭示在企业，行业和省的层面越来越两极化。

令人惊讶，也是相当意外，研究发现在外国直接投资占社会资本份额约50%的行业，科技系数是明显低落。这见诸行业和省份层面，汽车配件—汽车制造业和电子业也是如此。与大规模制造企业相比，没有外国直接投资的行业有较高的**科技 / 国内生产总值系数**以及**就业份额**；但贸易额较低，特别是出口方面。

计量经济模型也引证这些关连，因为投资，工资和进口是科技最重要的可解释变量。对于那些有效地进行科技支出的行业的较小样本，生产力的相关性有提高，其弹性为0.34。在那些进口和出口有显著统计重要性的全部案例中，工资一般不能显著解释科技的支出。

这些结果以及外国直接投资对科技支出只有极少影响，一定程度上可归因于与进口和出口有高度关连，而这过程是大规模进口零部件，然后再转出口。这些过程很少建立上下游的连系和升级进

程，由于研发和科技进程是在整个供应链的其他部门，一般不会在墨西哥。

（译注：《好好坏坏资本主义》多次提到外国直接投资可以带动创新。《不要期望梨树长出苹果》这篇文章刚好带出相反的情景。原文有四十页，大多是罗列数据和说明研究方法。节译本只选取文章总结的部份。）

网上中文参考资料

[《创业管理期刊》](#) 台湾网站（推荐）

[创业圆梦](#)（台湾网站）

[创业专栏](#)（台湾网站）

[创业香港](#)（香港网站）

[香港创业网](#)

[全球创业型经济论坛](#)（漂亮的网站，宏大的规模，好期待起码看到大会的报告。可惜连结全是死的。典型的…）

概论

[王智鸿〈创业者与创业伙伴心智模式差异之研究：适配度景观的观点〉国立中山大学企业管理学系研究所硕士论文，2006 年](#)

[刘美蓉〈成功创业家生长背景与创业历程之研究：以青创楷模为例〉国立中山大学人力资源管理研究所硕士论文，2005 年](#)

[王志铮〈推动青少年自雇 / 创业的工作技巧〉](#)

[邱佳发〈创业管理：从专业经理到创业家的角色转换探讨〉国立中央大学管理学院高阶主管企管硕士班论文，2004 年](#)

[刘明兴、陶然、章奇：制度和内生经济增长](#)

[林毅夫：发展战略、自生能力和经济收敛，2001](#)

[世界银行《2007 年世界发展报告：发展与下一代》](#)

[彭文平〈金融自由化批判〉](#)

[实践型教授与创业型大学](#)

[（美）法雷尔：创业时代——唤醒你的创业精神](#)

[李政、李玉玲：创业型经济的构成元素与发展途径](#)

[李政、邓丰：面向创业型经济的创业政策模式与结构研究（南开大学商学院）](#)

[世界银行《2005 年世界发展报告》改善投资环境，促使人人受益](#)

东亚

[王振寰：全球化下后进国家的抉择：以东亚的发展路径为例，2003 年](#)

[林毅夫、任若恩〈关于东亚经济增长模式争论的再探讨〉 2006 年](#)

[李实 罗楚亮〈增长型式与就业和收入差距：东亚经验与对中国的启示〉](#)

[王德文〈人口转变与东亚奇迹：经验与启示〉 2006 年](#)

台湾

[洪绍洋〈战后新兴工业化国家的技术移转：以台湾造船公司为个案分析〉《台湾史研究》第十六卷第一期，页 131-167，2009 年](#)

[谢铭元〈政府、企业及银行之间的关系：亚洲金融风暴后的台湾与南韩〉国立成功大学硕士论文，](#)

[2002 年](#)

[詹孟樵〈台湾国家机关与产业发展之关系：以液晶显示器 LCD 为例〉（国立中山大学政治学研究所硕士论文，2004 年）](#)

[汤京平、廖坤荣〈科技政策与民主化：台湾发展电动机车经验的政治经济分析〉《公共行政学报》第 11 期，2004 年](#)——国家指导，政策失误的个案

中国大陆

[林毅夫〈李约瑟之谜、韦伯疑问和中国的奇迹：自宋以来的长期经济发展〉2006 年](#)

[林文斌〈经济发展后的中国大陆信贷分配：发展型国家的观点〉](#)

世界银行《[中国政府治理、投资环境与和谐社会：中国 120 个城市竞争力的提高](#)》2006 年 10 月 8 日（减贫与经济管理、金融和私营发展部、东亚和太平洋地区）

[中文智库网〈中国经济增长十年内可能面临瓶颈〉2009-07-09](#)

[厉以宁：企业盈利率比经济增长更重要《广州日报》2009-05-14](#)

[经济正增长、发电量负增长，矛盾？2009-05-26](#)

[中国经济增长放缓原因何在](#)

[李方：2009 年 12 大创业经济板块《职业》2009 年第 03 期](#)

[刘常勇：创业型社会是中国富强的根基（中山大学企管系）](#)

[陕西：投放 8 亿元小额担保贷款促进创业2009-02-18](#)

[中国创业环境不容乐观 在 37 个国家中排名第 23](#)

香港

[〔香港〕中文大学发表创业研究报告显示本地创业活动增长三倍](#)

[香港青年创业计划](#)

[香港创业板](#)

[香港贸易发展局：中国自主创新之路与香港创业板的发展](#)

[香港创业板：从“宠儿”到“鸡肋”](#)

[《香港创业板对香港经济的影响与启示》](#)

[从「全球创业观察」的结果探讨香港的私募融资情况](#)

美国

[美国新闻处《创业指南》](#)

[美国创业资本市场的发展及其启示，2008-09-19（北京市经济信息中心）](#)

[美国大学创业教育的六个成功要素2009-06-15](#)

[李巍〈霸权国与国际公共物品：美国在地区金融危机中的选择性援助行为〉《国际政治研究》2007 年第 3 期](#)

[周春彦、利·埃茨科威兹：美国创业型大学的历史演化及主要特征](#)

[对美国国家创新体系演进的几点认识——突出特征、决策过程和创新战略动态](#)

其他

[许振明，林雅玲：金融发展在经济成长中所扮演的角色：台湾、韩国及日本的经验（1980-2001年）2006年](#)

[张淑华：金融发展与经济成长之因果关系—日本、台湾与韩国之实证研究《真理财经学报》14\(2006\).1-40](#)

[江时学〈韩国与巴西工业化道路比较〉](#)

[陈宗胜、黎德福：内生农业技术进步的二元经济增长模型——“中国及东亚奇迹”再解释，2003年](#)

[黄仁德，林进煌〈亚洲金融危机与国际货币基金的角色〉](#)

[钟富国〈交易成本对经济表现之影响：两岸三地之比较〉（国立中山大学大陆研究所硕士论文，2003年）](#)

[吴玉山〈金融风暴冲击下的经济转型：俄罗斯的例子〉政治科学论丛 / 第十期 / 1999年](#)

[江时学〈拉美国家的收入分配为什么如此不公〉2006年](#)

[陈汉辉〈个人创业乃经济增长之源动力〉《中外企业家》2009年第01期](#)

[当前全球创业经济发展的成因、态势及主要特征](#)

[刘美佟：日本不良债权问题研究](#)

[叶怡君：国际体系转型下中国与欧盟外交关系之发展与磨合（国立中山大学大陆研究所博士论文，2005年）](#)

[Byeong-Ho Gong：经济进步与民主的冲突：韩国个案（秋风译）](#)